



BE ITALIAN

You are what you eat & drink

Il nuovo Salone di Lombardia Fiere dedicato alle eccellenze del Made in Italy agroalimentare e alle attrezzature professionali per la ristorazione

New York, 4-6 Marzo 2018

nell'ambito di International Restaurant & FoodService Show

Gli Stati Uniti: un mercato potenziale di 40 milioni di "Foodies" che spendono 88 miliardi di dollari per comprare prodotti di alta qualità

Negli U.S.A., i consumatori cosiddetti "Foodies", vale a dire i buongustai e gli amanti del cibo di qualità, sono in costante aumento, e rappresentano dei trend setter in grado di spingere la continua crescita di ristoranti – anche italiani – in cui si possono apprezzare i prodotti tradizionali. Basta dare un'occhiata alle cifre del mercato per apprezzarne le potenzialità:

TOTALE VENDITE NEGLI U.S.A. DI SPECIALITÀ ALIMENTARI

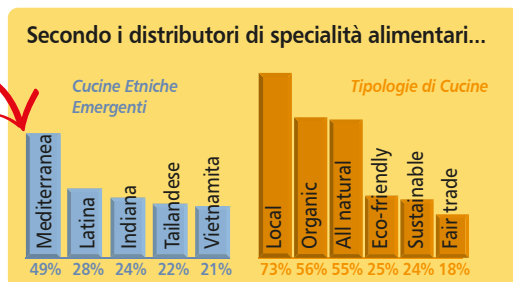
	2011 \$ Millions	2012 \$ Millions	2013 \$ Millions	% Share	Variazioni in % 2011-2013
Distribuzione	59,312	64,995	70,200	79,5	18,4
Ristorazione, Catering...	15,294	16,760	18,102	20,5	18,4
Totale	74,606	81,755	88,302	100,0	18,4

Dati: Mintel/SPINS/Nielsen

✓ Il mercato degli "Specialty Food" vale oltre 88 miliardi di dollari e ha tassi di crescita a doppia cifra (+18,4% tra il 2011 e il 2013). I formaggi sono la categoria prevalente con 3,9 miliardi di dollari (fonte: Specialty Food Industry 2014 – Specialty Food Association)

✓ I distributori americani dichiarano che la **Cucina Mediterranea** è al primo posto tra le preferenze dei consumatori negli Stati Uniti

✓ Negli Stati Uniti esistono 41.000 tra ristoranti italiani e pizzerie



FONTE: Mintel

ESISTE DUNQUE L'OPPORTUNITÀ DI INTERCETTARE LA DOMANDA DI UN SEGMENTO DI CONSUMATORI CHE STA CRESCENDO CULTURALMENTE E CHE RICERCA CIBI PARTICOLARI E DI QUALITÀ ELEVATA

Be Italian: un progetto di LombardiaFiere

In love with Made in Italy and Italian Style

I consumatori americani hanno una grande considerazione del prodotto italiano, soprattutto se si parla di cibo, di vino e del "vivere bene". L'Italia occupa:

- ✓ **la quinta posizione tra i fornitori** di prodotti alimentari degli U.S.A. per un valore di 1,6 miliardi di dollari.
- ✓ **La prima posizione** nel settore del vino



- ✓ **60 miliardi di euro:** il valore dell'italian sounding
- ✓ **34 miliardi di euro:** il valore dell'export dei prodotti tipici

"L'Italia si conferma il primo fornitore di vino degli USA.

Un trend che conferma l'ottimo andamento dell'export vinicolo tricolore nel mondo.

Lo conferma l'ICE - Istituto per il commercio estero, segnalando che con una quota di mercato complessiva del 32,4%, un export che è cresciuto del 5,9% a 1,65 miliardi di dollari nel periodo gennaio-novembre 2016, il vino rappresenta la prima voce dell'export agroalimentare italiano e il 4% del totale del Made in Italy venduto nel mercato a Stelle e Strisce.

.....Sebbene i numeri del vino italiano negli USA siano positivi esistono ampi margini di miglioramento: basti pensare che attualmente quasi la metà delle importazioni di vino negli USA è realizzato da soli 5 Stati (New York, California, Florida, Illinois e Texas) e che gli Stati Uniti sono il più grande mercato al mondo per il consumo di vino. A questo si aggiunge il forte interesse per i prodotti di qualità - il segmento oltre i 20 USD per bottiglia cresce di quasi il 12% - i vini rosati, biologici ed i vitigni autoctoni meno noti".

Fonte: La Stampa – Economia – 07/02/2017 –www.finanza.lastampa.it

Be Italian: per la prima volta, un'area tutta italiana all'interno di International Restaurants & FoodService Show al Javits Center di Manhattan

- ✓ **Be Italian** sarà uno spazio espositivo dedicato **al prodotto 100% italiano** all'interno di una delle più importanti ed efficaci Manifestazioni internazionali dedicate alla ristorazione.
- ✓ La particolarità che differenzia International Restaurants & FoodService Show da altri eventi di settore come il Fancy Food, è il suo **target**, formato prevalentemente da **ristoratori, servizi di catering e delicatessen.**



Risultati 2017:

TIPO DI ATTIVITÀ (Prime 5 risposte)

Restaurant - Independent / FSR / QSR	37.0%
Istitutional Foodservice	21%
Pizzeria / Deli / Bakery / Coffee Bar / Ice Cream	9%
Distributor / Dealer / Broker	6%
Hotel / Motel / Resort / Casino / Cruise Ship	3%

Risultati 2017:

POSIZIONE (Prime 5 risposte)

Partner / Owner	35%
Manager / Supervisor	17%
Chef.....	13%
Purchasing	5%
Financial / Operations / Administration	4%

Una Manifestazione per entrare in contatto con la gente giusta

- ✓ 535 espositori
- ✓ 20.000 visitatori professionali
- ✓ 75% dei visitatori sono coinvolti nei processi d'acquisto della loro azienda
- ✓ 43% dei visitatori prevede di stipulare contratti per almeno 100.000 dollari in prodotti e servizi con gli espositori della Manifestazione, il 25% oltre 500.000 dollari
- ✓ 48% visita solo International Restaurants & FoodService Show tra gli eventi di settore
- ✓ 93% dei visitatori dell'edizione 2015 prevede di tornare anche nel 2018

(Dati International Restaurant & FoodService Show 2017)

Il valore aggiunto della partecipazione a *Be Italian*: formazione professionale e eventi ad hoc

Be Italian offre alle aziende espositrici la possibilità di partecipare a corsi di formazione professionale per conoscere il mercato americano, la struttura distributiva, i trend, gli interlocutori giusti con cui entrare in contatto.

I corsi di formazione saranno uno strumento utile ed efficace per arrivare a *Be Italian* con la migliore preparazione possibile per sfruttare al massimo le potenzialità della partecipazione.



Gli espositori hanno la possibilità gratuita di usufruire di appositi spazi all'interno dell'area di *Be Italian* per organizzare eventi su misura, e dare in questo modo ancora più risalto alla loro presenza in Fiera. Degustazioni guidate, presentazioni e workshop per valorizzare le vostre eccellenze.

Almeno 6 buone ragioni per partecipare a *Be Italian*

- ✓ Il mercato americano è il più importante al mondo
- ✓ Il prodotto italiano e l'Italian Lifestyle godono di una considerazione straordinaria presso i consumatori americani
- ✓ International Restaurants & FoodService Show garantisce l'appoggio di una Manifestazione già bene avviata
- ✓ Il partner strategico di Lombardia Fiere, Urban Expositions, organizzatore della Manifestazione, mette a disposizione degli espositori un consolidato network di operatori professionali
- ✓ *Be Italian* sarà una novità assoluta per il pubblico della Manifestazione (fino ad oggi non c'è un'area dedicata ai prodotti italiani)
- ✓ *Be Italian* è un'opportunità per capire come funziona il mercato americano del settore



Un piano di comunicazione capillare per attrarre in Fiera la gente giusta e mettere in risalto le specialità degli espositori

Un altro valore aggiunto che Lombardia Fiere offre agli espositori di *Be Italian* è la possibilità di sfruttare tutti i suoi mezzi di comunicazione.

Oltre ad attrarre in Fiera gli interlocutori giusti, l'Ufficio Comunicazione di Lombardia Fiere lavora per dare grande visibilità agli espositori di *Be Italian*.

L'attività di comunicazione di *Be Italian* utilizzerà:

- Comunicati stampa
- Mailing diretto
- Interviste con personaggi di rilievo del settore
- Interviste con gli espositori
- Pianificazione pubblicitaria
- Media partnership con portali, forum, etc.
- Sito web
- Social network
- Ospitalità giornalisti durante la Manifestazione
- Follow up della Manifestazione

L'esperienza dei partners di Lombardia Fiere nel settore Food & Service per spingere le vostre produzioni nel più importante mercato mondiale

Lombardia Fiere propone "Be Italian" forte del profondo know how dei suoi Partners nel settore dei prodotti tipici di alta qualità, maturato in anni di esperienza nell'organizzazione di manifestazioni fieristiche dedicate alle eccellenze enogastronomiche dei territori, al foodservice e alle attrezzature professionali per la ristorazione. Lombardia Fiere: il partner giusto per esplorare con successo il più importante mercato mondiale per la ristorazione e il food service!



LombardiaFiere

CONTATTI COMMERCIALI

Ente Fiera Promoberg - Bergamo

Tel 035 3230911 – e-mail: mauro.baio@promoberg.it

CremonaFiere spa - Cremona

Tel. 0372 598011 – e-mail: sonia.viola@cremonafiere.it

Centro Fiera spa - Montichiari (BS)

Tel. 030 961148 – e-mail: salvatore@centrofiera.it

ProBrixia - Brescia

Tel. 030 3725325 – e-mail: fiere@probrixia.camcom.it