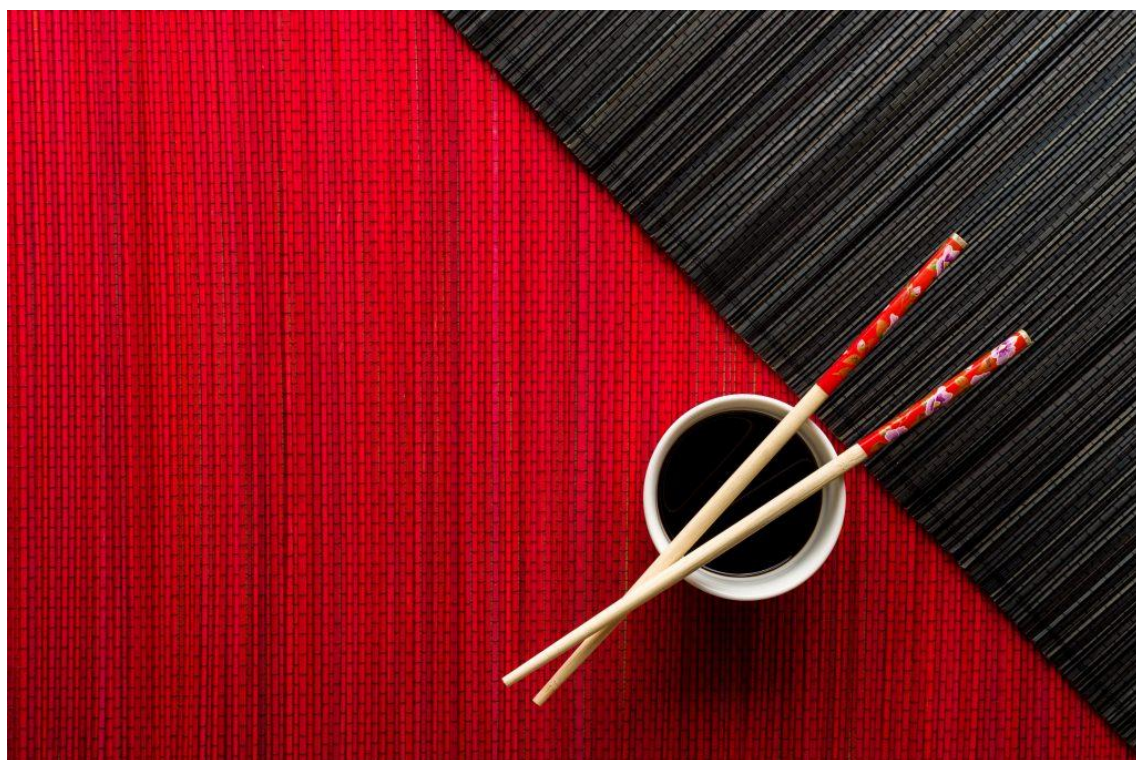


PLAN GOURMET CHINA



1.-OBJETIVO DEL PLAN

La puesta en marcha de este plan tiene como objetivo conseguir una introducción sostenible y a largo plazo en el mercado chino de un grupo de empresas agroalimentarias aragonesas de productos gourmet.

Aragón Exterior ofrecerá a un grupo de empresas la posibilidad de contar con un Export Manager a tiempo parcial para que las asesore en todo el proceso.

Ventajas de la participación en el Plan Gourmet China:

- Sinergias en la labor de promoción, tanto en la asistencia a ferias como en el contacto continuado con los importadores.
- Reparto de la acción promocional a lo largo de un periodo de 6 meses.
- Puesta en marcha de actividades promocionales que no se podrían desarrollar individualmente por su alto coste.
- Mayor interés del importador, ya que puede acceder a una cartera de productos complementarios.
- Imagen de marca y posicionamiento de los productos aragoneses gourmet mucho más fuerte, que luego repercute en cada producto.
- Ahorro de costes y tiempo, debido a que la prospección suele ser conjunta.

2.- ¿QUIÉN PUEDE PARTICIPAR?

El plan está abierto a empresas aragonesas con producto gourmet, entendiéndose por el mismo:

- **Productos caracterizados por un alto valor añadido** (calidad, originalidad y sabor) y de un precio de un segmento más alto de su gama de producto correspondiente, con una presentación llamativa y elegante.
- **Productos estándar que en China se consideran gourmet** o pueden entrar por los mismos canales: Jamón de Teruel de cualquier gama, aceite de oliva, chocolate de cualquier gama, conservas, pastelería, mermeladas, etc.

Ejemplos de productos con capacidad para entrar en el mercado chino:

Aceites (preferiblemente de empresas que cuenten con gama variada y en un rango de precios amplio), **chocolates, mermeladas, conservas, trufa en conserva o deshidratada, azafrán, pasta, encurtidos, café, miel, cerveza artesana, frutos secos, caramelos, repostería y dulces, jamón** (en el caso de empresas homologadas), **queso, etc.**

A efectos de este programa no se incluye el vino ni licores artesanos, al no compartir canales de ventas con el resto de productos. Tampoco cárnicos no homologados (cordero, embutidos).

Número de participantes recomendado: Entre 5 y 8.

Composición del grupo – cartera de producto:

- El grupo debe estar compuesto por empresas cuyas carteras de producto sean complementarias, no competidoras.
- No incluiremos vino pero sí otras bebidas alcohólicas.

Ejemplos de productos que podrían incluirse en el grupo: aceite, aceitunas, conservas, trufa en conserva, mermeladas, cerveza, frutos secos, caramelos y golosinas, chocolate, etc.

3.- PLAN DE TRABAJO

<p>Mes 1: Lanzamiento</p>	<p>Formación e información inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Envío de información a AREX: ficha de empresa, fichas de producto, presentación/catálogo de la empresa en pdf, ficha de políticas de servicio, vídeos, etc. • Reunión entre la empresa y el delegado AREX (aproximadamente, 1-2 horas): dudas sobre la empresa y producto, definición del cliente potencial, argumentario de venta y diferenciación. etc. • Reunión bimensual individualizada (1 hora) • Reunión trimestral en grupo (1-2 horas por teléfono, Skype o presencial cuando sea viable). <p>Definición de estrategia y desarrollo de material informativo común:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de estrategia • Confección de base de datos inicial • Presentación corta (2-4 páginas) • Presentación larga (20-30 páginas aprox.) <p>Envío de muestras:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Coordinación de envío de muestras • Stock en la oficina de AREX • Gestión de envíos internos en China desde oficina AREX
<p>Mes 1 al 3</p>	<p>Labor comercial de captación y seguimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preparación de materiales y estrategia; • Contacto individualizado a 60 empresas y seguimiento a los contactos interesados. Se llamará a cada empresa para presentar el grupo. • Seguimiento de los contactos realizados y presentación a los participantes de los contactos interesados en su producto.
<p>Mes 4 al 6</p>	<p>Preparación Feria y seguimiento comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Captación de 20 empresas al mes, • Seguimiento a los contactos interesados y gestión de clientes. • Preparación de participación en la feria FHC de Shanghai, mailing previo y posterior

Paulatinamente se incrementará la dedicación al seguimiento de las empresas captadas con el fin de ayudar a concretar el interés y transformarlo en pedidos. Al final del programa cada empresa del grupo tendrá una base de datos de empresas chinas interesadas en sus productos.

FERIA FHC SHANGHAI

Las fechas del plan gourmet China se han diseñado para poder participar en la FHC de Shanghai, entre el 13 y el 15 de noviembre de 2018. www.fhcchina.com/en/

FHC es la feria más importante para el sector agroalimentario para el mercado chino. Está previsto participar dentro del pabellón de España con la colaboración de ICEX.

4.- SELECCIÓN DE PARTICIPANTES

El grupo deberá estar compuesto por empresas con productos diferentes, no competidoras. La selección de las empresas participantes se llevará a cabo de acuerdo con los criterios establecidos por AREX.

Los requisitos básicos que deberán cumplir los participantes serán los siguientes:

- Contar con página web, al menos en inglés.
- Contar con presentación de la empresa y de sus productos en pdf o similar.
- Disponer de un producto de calidad y, en líneas generales, buena presentación e imagen.
- Informar sobre sus precios de referencia (EXW o FOB).
- Informar sobre su política de producto y de servicio al cliente: capacidad para fabricar marcas para terceros (incluir criterios que limiten), capacidad para cambiar empaquetado, tipo de envase, pedido mínimo, capacidad de producción, tiempo de servicio, limitaciones en el medio de pago, etc.
- Tener capacidad de respuesta rápida.
- Estar abiertos a colaborar con otros proveedores de un mismo cliente (en envíos, medios de pago, etc.).

Los criterios para realizar la selección de participantes serán éstos:

Bloque 1: Adecuación de producto y material promocional (4 puntos)

En este apartado se valorarán aspectos como:

- ✓ Viabilidad, demanda y adecuación del producto al mercado gourmet chino.
- ✓ Adecuación de página web, material promocional e idiomas disponibles.

Bloque 2: Capacidad de gestión del proyecto (6 puntos)

En este apartado se valorarán aspectos como:

- ✓ Experiencia comercializadora y exportadora (especialmente en China y países del entorno).
- ✓ Estructura de la empresa.
- ✓ Recursos dedicados a comercialización y exportación.
- ✓ Idiomas hablados en la empresa.

Se mantendrá una reunión individual con cada una de las empresas interesadas donde se informará detalladamente del Plan Gourmet y se realizará una valoración técnica.

Posibilidad de desistimiento

Transcurridos 90 días desde la puesta en marcha del plan, AREX y cada empresa participante podrán revisar la capacidad real de acceder el mercado chino.

Ambas partes podrán plantear el desistimiento del programa, con lo que no se abonarán las cuotas mensuales pendientes.

5.- COSTES

Cada empresa participante deberá satisfacer una cuota mensual durante **6 meses**:

	Coste sin IVA	Coste IVA incluido (21%)
Coste por empresa/mes	500€/mes	605€/mes

Este coste incluye:

- Preparación de material comercial conjunto
- Prospección comercial
- Envío de muestras a China con el transportista seleccionado por Aragón Exterior. El uso del transportista oficial es obligatorio para beneficiarse de las condiciones del plan gourmet China.
- Participación en la Feria FHC Shanghai, según condiciones de ICEX en un stand de compartido de hasta 36m2.

Los costes están calculados en función del coste de FHC repercutido en 2017 por ICEX. Si se produjeran cambios sustanciales en las cuotas de la feria se comunicará a los participantes para ajustar el coste repercutido o estudiar otras vías de participación conjunta.

AREX apoya el 50% del coste real del Plan Gourmet de cada empresa participante.

A los costes del proyecto se añadirá:

- Gastos de viaje, hotel y manutención durante la feria del representante de la empresa
Intérprete en exclusiva para la feria
- Traducción a chino de material de marketing

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN

Para ampliar información puede contactar con Roser Mestre o Florencia Ferraro agroalimentario@aragonexterior.es o al 976 221 571.

En caso de estar interesado en participar, rogamos envíe por correo electrónico su **Solicitud de adhesión al Plan Gourmet.**