

SPECIALE AGROALIMENTARE BUY LAZIO 2015

"Una scelta di gusto - food is good"

25 settembre 2015 – Provincia di Roma

Da restituire debitamente compilata **entro il 16 giugno 2015** al numero di fax 06/6785516 o via e-mail:
areapromozione@unioncamerelazio.it

PROFILAZIONE IMPRESE DI PRODUZIONE

Azienda:
Indirizzo:
Legale Rappresentante:
Telefono azienda:
Telefono portatile:
Mail:
Sito:

1. L'AZIENDA PRODUCE

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____
- e. _____
- f. _____
- g. _____
- h. _____
- i. _____
- j. _____
- k. _____
- l. _____
- m. _____
- n. _____
- o. _____

2. MERCATO AZIENDALE

- L'azienda vende esclusivamente nel proprio punto vendita
- Distribuisce e vende a livello locale
- Fornisce punti vendita in regione/Italia
- Esporta prodotti in Europa
- Esporta in Paesi extra-europei
- Sono disponibili etichette o schede tecniche in lingua straniera (se si indicare quale:
.....)

In collaborazione con:



Con il contributo di:



- Vende attraverso un sito di commercio elettronico
- Non vende abitualmente con commercio elettronico ma può organizzare spedizioni in Italia ed all'estero

Altre informazioni:

.....
.....
.....
.....

3. INFORMAZIONI UTILI SUL PRODOTTO

- Le materie prime utilizzate sono di esclusiva provenienza locale
- Le materie prime utilizzate sono prevalentemente locali
- Le materie prime utilizzate sono reperite sul mercato indipendentemente dall'origine
- L'azienda cura con regolarità l'analisi chimico-fisica dei prodotti
- Sono disponibili etichette nutrizionali
- Sono disponibili schede di assaggio

4. I punti di forza dell'azienda sono:

- la qualità dei prodotti, delle materie prime
- la creatività, l'originalità
- la cura dell'immagine e della confezione
- l'organizzazione della produzione, l'accuratezza e la puntualità, l'assenza di difetti
- le informazioni fornite al consumatore, la cortesia, la professionalità dei nostri operatori

In cosa l'azienda vorrebbe crescere:

- sviluppare nuovi prodotti/specialità
- aumentare la produzione
- acquisire nuovi clienti/nuovi mercati
- sviluppare la vendita diretta
- concludere accordi di partenariato permanente con altre imprese
- migliorare l'immagine del prodotto, le confezioni, le etichette
- garantire il prodotto attraverso la certificazione

In collaborazione con:

Con il contributo di:

SCHEDA DESCRITTIVA PRODOTTI DI PUNTA

- a. Denominazione (indicare il nome in etichetta, anche se di fantasia)
- b. Tipologia (indicare la tipologia commerciale)
- c. % di materie prime nell'ingrediente principale
- d. altri ingredienti (compilare oppure allegare etichetta)
 -
 -
 -
 -
- e. tipo di confezione (es. busta, incarto, vasetto, ecc.):
- f. peso
- g. prodotto biologico (se sì indicare organismo di certificazione:
- h. prodotto certificato (se sì indicare organismo di certificazione:
- i. tempo massimo indicativo per il consumo dalla data di produzione
- j. il prodotto:
 - è disponibile tutto l'anno
 - è disponibile solo nel seguente periodo (indicare i mesi):
.....
- k. *potenzialità produttiva annua*
indicare la produzione abitualmente commercializzata nell'anno solare:
 - * n. pezzi
 - * oppure indicare i Kg prodotti
indicare la produzione massima realizzabile con l'attuale struttura aziendale
 - * n. pezzi
 - * oppure indicare i Kg potenzialmente producibili

In collaborazione con:



Con il contributo di:

