

Ananas

Ecco l'elenco delle informazioni di cui abbiamo bisogno per lo sviluppo del progetto di commercializzazione delle ananas fresche in Italia.

1. Varietà
2. Calibri/peso
3. Epoca raccolto
 - 3.1. Tutto l'anno
 - 3.2. Picchi di produzione
4. Maturazione (in arrivo)
 - 4.1. Non troppo verdi
 - 4.2. Non troppo mature
 - 4.3. Chi controlla?
5. Imballi
 - 5.1. Cartoni - misure: larghezza, lunghezza, altezza
 - 5.2. Peso lordo, tara, peso netto
 - 5.3. Nei cartoni, merce coricata
 - 5.4. Nei cartoni, merce in piedi
6. Pallet
 - 6.1. Dimensioni
 - 6.2. Pesi
7. Refrigerazione (in partenza)
8. Coltivazione
 - 8.1. Storia dalla messa a dimora delle piante fino alla presentazione nei cartoni (quantità piante per ettaro, altezza delle piante, trattamenti raccolta...ecc.)
9. Trasporti dalla piantagione alla nave o all'aeroporto
10. Frequenza dei trasporti
 - 10.1. Voli: quantità, costi ... ecc.
 - 10.2. Nave: idem
11. Fornitore merce
È un grosso produttore, una cooperativa piccola? Grossa?
O sono dei piccoli produttori singoli non associati?
12. Video
Esiste un filmato che spiega tutto? (anche se prodotto amatoriale)
13. Vendita in Italia

- 13.1. Agente generale esclusivo che trova una sua rete di clienti
 - 13.2. Distributore generale esclusivo che importa e rifattura alla propria clientela
 - 13.3. Si mette tutto in comunione (in conto sociale) e l'utile (tutti i ricavi meno tutti i costi) e si divide in 2 al 50%
14. Modalità di vendita
- 14.1. Acquisto a fermo: con prezzo predeterminato all'arrivo o alla partenza
 - 14.2. Commissione: vendita al meglio del mercato, riconoscimento di una commissione percentuale a noi come descritta al punto 13.1 - 13.2.
15. Supporti export governativi per azioni di marketing all'estero in Italia ed/od in Europa. Informarsi presso le vs autorità per conoscere se ci sono delle somme anche come aiuto alla cooperazione internazionale finanziate da stati europei od altro, in modo formalizzare la domanda di ammissione al budget.
16. Ananas sciropate e sottoprodotti per le industrie dei succhi di frutta e delle marmellate
- 16.1. Verificare se in loco esistono già aziende che producono questi prodotti
 - 16.2. Verifica di eventuali linee di credito (estere ed/od italiane) finalizzate alla creazione di queste imprese per la commercializzazione in esclusiva
 - 16.3. Fornitura di tutto il food processing chiavi in mano.

Restiamo in attesa del vs cortese riscontro al riguardo, rendendoci disponibili per ogni qualsiasi ulteriore informazione vi possa servire per lo sviluppo di questo progetto.

Distinti saluti

Coimba intl sales promoters

Mario luigi **albin**i

Via prati 17

37124 verona

Tel. 045.91.32.81

Fax 045 830 65 57

Albini@sis.it - mario.albini@rcvr.org

 Codifica, annotazioni su lato stretto/corto del cartone. L'operatore/imballatore metterà la croce sul rispettivo campo, in base al contenuto.

| Maturite | M1 | M2 | M3 | | |
|----------------|----|----|----|----|----|
| Fruit par coli | 4 | 6 | 8 | 10 | 12 |
| Calibres | A1 | A2 | B3 | B4 | C |

Tara = 1,200 kg +/- 10%

Uffici: Via Giovanni Prati 17 B I-37124 Verona VR (Veneto) ITALIA

T +39 045 58 56 23 | F +39 045 485 11 88 | M +39 392 96 40 307 | www.albinigroup.it

Operativo: Clizia - operativo@albinigroup.it | Amministrazione: Angela - amministrazione@albinigroup.it

Resp Commerciale: Mario ALBINI - mario@albinigroup.it - M +39 335 60 66 555 | Skype: marioalbiniv