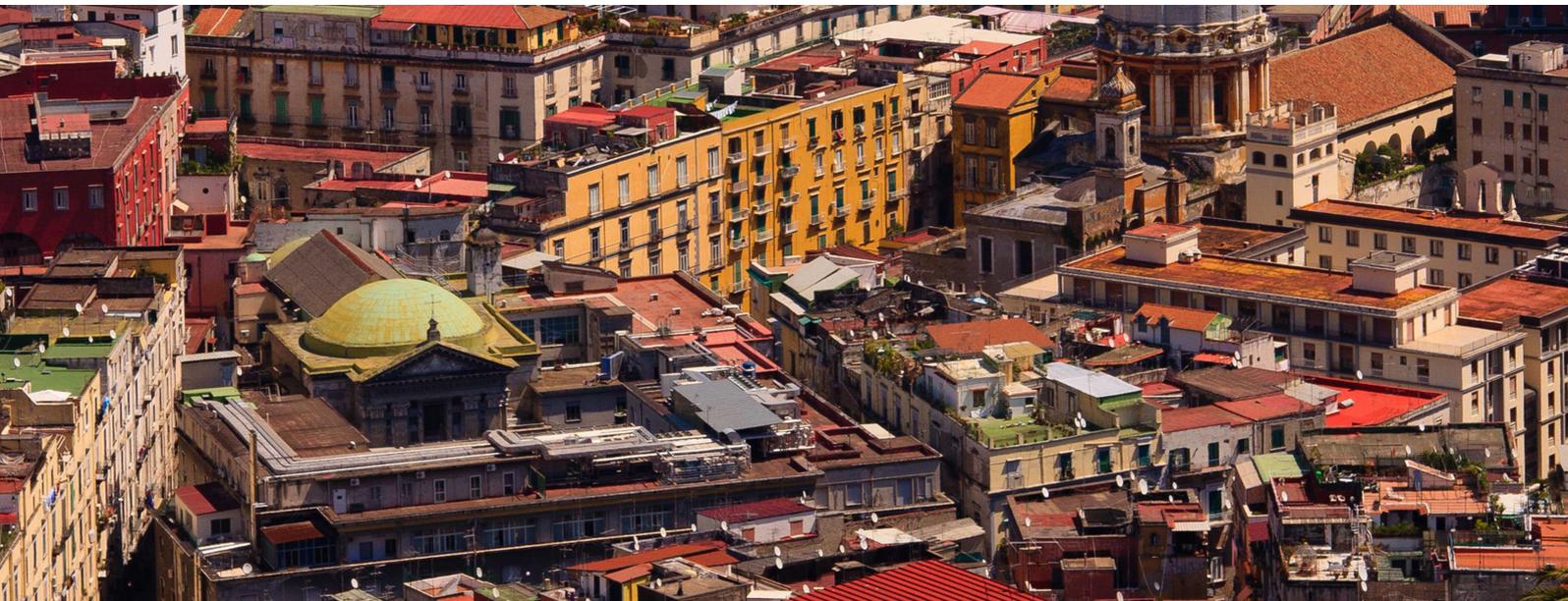




METAFORA  
G R O U P



il gusto italiano nel mondo

*the italian taste in the world*





## L'Azienda: nascita ed obiettivi

La storia del nostro gruppo	7
le priorità aziendali	9



## Le nostre linee guida

La ricezione ed il corretto inquadramento della tua richiesta	11
Help desk: la nostra esperienza al tuo servizio	13
I containers misti	15



## I marchi aziendali

I nostri marchi	17
I marchi fornitore	19
Le attività di sourcing e di ricerca	21



## L'attività di Marketing

Marketing e posizionamento strategico	23
Metafora Group nel mondo	25



**L'Azienda: nascita ed obiettivi**  
*The Company: birth and objectives*

# La storia del nostro gruppo

## *Gli inizi ed i nuovi mercati*

Affonda le sue radici nell'anno 1950, quando Vittorio Metafora Senior, dopo lunga esperienza maturata nel settore, decise di esportare l'olio d'oliva ed il pomodoro verso gli Stati Uniti d'America, dove parte della famiglia era emigrata.

L'avventura, cominciata in modo semplice, offriva da subito uno spunto di riflessione.

L'attività di "esportatore", non era e non poteva esser solo una attività di venditore, né una attività commerciale in senso stretto. Era l'insieme di quelle conoscenze, di quelle strategie commerciali, che permettevano ad un prodotto nato ed apprezzato in Italia, di farsi largo in aree territoriali dove la sua riconoscibilità era smorzata da diversi fattori, quali una cultura alimentare diversa, e spesso una percezione del gusto differente.

La conoscenza di nuovi mercati, come Svizzera, Francia, Germania, e poi Cile, Colombia, Brasile, fino all'Asia, con Singapore e Malesia, Taiwan, Hong Kong, Vietnam, Cina e Giappone, venuta grazie all'attività delle nuove generazioni, confermava ciò che fin da subito era chiaro.

L'ingresso di un prodotto, in un mercato diverso dall'Italia, presuppone una incessante attività di promozione, marketing, di esportazione sì, ma non solo del prodotto, anche della tradizione gastronomica che ne accompagna il suo utilizzo.

Tale attività presuppone una fondamentale chiarezza ed una forte ed incessante comunicazione tra noi ed i nostri partner, clienti, ovunque essi si trovino.

Senza questo link diretto, appare chiaro che, nel settore merceologico in cui è inserito, il prodotto non potrà vivere di vita propria, soffrendo anzi l'attività concorrenziale dei competitors, che rischierà di rallentarne lo sviluppo.





**L'Azienda: nascita ed obiettivi**  
*The Company: birth and objectives*

# Le priorità aziendali

*Un partner serio ed affidabile per la tua crescita*

Dal momento che le attività di comunicazione, promozione e ricerca, rivestono un ruolo così importante per lo sviluppo di un prodotto e di un brand, Metafora Group sa che, ogni volta che un diverso cliente o partner, ovunque si trovi al mondo, la sceglie, sarà investita di una grossa responsabilità.

Questo presuppone che la collaborazione tra le parti, nonché il nostro servizio, e la stessa erogazione di continue informazioni utili, non cessino mai.

Investiamo così tanto in comunicazione, che lo sviluppo e la crescita di un nostro cliente o partner non è mai frutto di un caso. Riteniamo l'affermazione di un nostro prodotto, o brand all'estero, così come la crescita finanziaria di un nostro cliente, una nostra personale vittoria. Pertanto con lui costruiamo strategie di lunga durata, e ne programiamo, fin da subito, la crescita nel tempo.

Siamo a conoscenza del fatto che, per lanciare una sfida al mercato globalizzato, occorre oggi programmare attentamente ogni aspetto, proteggere i propri investimenti e quelli dei nostri clienti, a tutela sia delle energie spese - tanto economiche quanto psicologiche -, che della costruzione del marchio.

Ciò riusciremo ad ottenerlo solo con una attenta strategia, che verta su:

- Territorio ed ambito di comunicazione.
  - Attento studio del target di fatturato, in funzione dei consumi, del numero di abitanti e dei potenziali acquirenti.
  - Piani che tengano conto dei prezzi al pubblico applicati, dei canali distributivi, e degli eventuali investimenti per arrivare al consumo desiderato.
- È dunque sia attraverso questa sua versatilità, quanto grazie ad attente strategie di mercato, che Metafora Group riesce a servire clienti dai profili completamente diversi, quali:
- Grande distribuzione organizzata (GDO): supermercati, ipermercati, discount, department stores, grandi magazzini, cash and carry, nonché tutte le strutture caratterizzate da vasti spazi di vendita con prelievo della merce da scaffale.
  - Operatori di Ho.Re.Ca e Food-service: vale a dire le società di catering, e le aziende operanti distribuzione di un prodotto presso hotel, ristoranti, caffetterie.
  - Grossisti e Distributori all'ingrosso: ovvero tutti quegli operatori, che utilizzeranno il bene per lavorarlo o per rivenderlo sia all'utente finale che ad altre aziende a loro assimilabili.
  - Società di E-commerce: operanti tramite commercio elettronico ed attraverso comunicazione e gestione di attività commerciali, nonché con sistemi automatizzati di raccolta dati.

want

need

demand

Target

Le nostre linee guida  
Our guidelines

# Le nostre linee guida

1.1

## *La ricezione ed il corretto inquadramento della tua richiesta*

Ogni qualvolta una nuova richiesta perviene al nostro ufficio centrale, viene filtrata dal nostro personale. Filtrare, significa che i nostri addetti valuteranno da chi proviene la richiesta, e come dovranno inquadrarla. Valuteranno come la nostra collaborazione potrà aiutare il cliente finale ad incrementare le sue vendite ed a essere più competitivo sul mercato.

Di conseguenza, anche il mercato da cui proviene la richiesta è studiato e valutato. Lo studio dei competitors, dei brands presenti sul territorio, è parte della nostra attività di filtro. La scelta del prodotto da inserire è parte fondamentale di tale attività, così come l'individuazione del "vuoto" da colmare.

Aiutiamo il nostro cliente finale a decodificare e ad approntare la migliore strategia di penetrazione del mercato, in una costante collaborazione del tipo "win-win".

Riteniamo che l'inquadramento della richiesta sia un passo fondamentale, in quanto è solo attraverso il corretto filtro delle informazioni ottenute e soprattutto delle richieste ricevute, che il cliente potrà raggiungere il suo obiettivo finale, di vendita, espansione ed evoluzione.

Può accadere che il cliente desideri accedere ad un prodotto o brand in particolare, ma anche, diversamente, che la sua richiesta identifichi solo una macro-categoria o area di riferimento, e che egli debba essere collaborato nella individuazione del corretto prodotto e della strategia commerciale di promozione.

### Business Analytics

Get your data and information, is the necessary and preparatory activity for processing your request.



### Business Organization

Identifying your request in the correct way is only the first step toward its correct processing.





Le nostre linee guida  
*Our guidelines*

## Le nostre linee guida

1.2

### *Help desk: la nostra esperienza al tuo servizio*

Attraverso tutti i nuovi mezzi di comunicazione, e le videoconferenze skype, seguiamo il cliente, così come monitoriamo la “vita” del prodotto, ed infine la sua evoluzione, all’interno del mercato in cui lo abbiamo inserito.

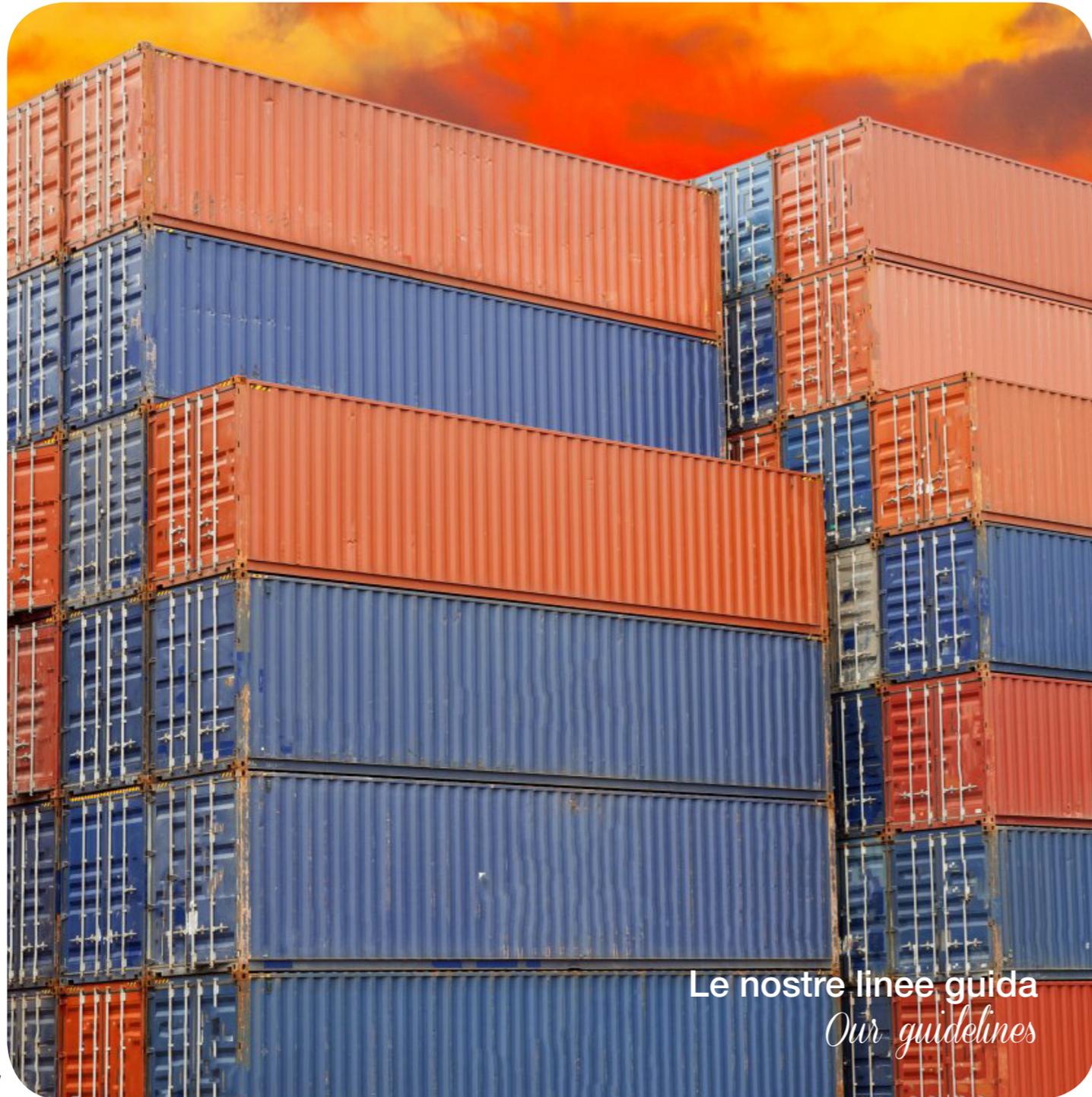
Anche se prima di iniziare una nuova collaborazione studiamo a fondo le possibilità di successo di un articolo o brand, siamo perfettamente a conoscenza delle difficoltà che, durante lo sviluppo, la crescita ed infine il perfezionamento di un prodotto in un nuovo mercato, possono manifestarsi.

Prevenire qualunque interruzione nella catena, è il nostro scopo principale, ciò significa che il nostro filo diretto, non può interrompersi mai.

Seguire le performance di vendita, le nuove tendenze del mercato, i cambiamenti culturali e perfino gli orientamenti medico-scientifici ed i trend salutistici, costituisce parte della nostra attività, da realizzare in collaborazione con il nostro cliente e partner.

Solo questo permetterà alla nostra strategia commerciale di essere sempre nuova, al passo coi tempi, e quindi vincente, anche con il passare degli anni, e l’evoluzione delle mode.





Le nostre linee guida  
*Our guidelines*

# Le nostre linee guida

1.3

## *I containers misti*

Al giorno d'oggi, evitare gli alti costi di immagazzinamento costituisce una sfida che qualunque grande gruppo al mondo, così come qualsiasi piccola azienda è chiamata a sostenere.

Un magazzino traboccante di prodotti alimentari, non è più considerato un vantaggio, ma un cattivo investimento. I prodotti alimentari hanno una loro vita, e una shelf life ridotta, significa, nella mente del consumatore, una qualità bassa; per non parlare del fatto che il costo di tenere "merce a terra" diventa ogni giorno sempre maggiore.

Metafora Group, con la sua attività, facilita il partner anche in questo.

Programma consegne miste, con diverse referenze, sia nel mondo Dry, che in quello Frozen, o nelle spedizioni aeree.

In seguito a ciò, il prodotto ricevuto dall'acquirente, non andrà ad arricchire le scorte di magazzino, ma potrà essere immesso immediatamente nel mercato, producendo utili.

Il prodotto diventa così una ricchezza, una fonte di reddito, non un peso per il nostro cliente. Quest'ultimo non riceverà un costo da smaltire, ma al contrario una fonte di auto-finanziamento.

Le consegne just-in time di containers e carichi misti, rendono al cliente finale accessibili diversi vantaggi:

- Realizzare un profitto immediato
- Diminuire le scorte di magazzino
- Avere un approccio eco-sostenibile e non inquinare l'ambiente
- Ridurre al minimo i rischi di rotture di stock
- Avere a disposizione prodotti sempre freschi



I marchi aziendali  
*Corporate brands*

# I nostri marchi, ed i marchi fornitore

## *I nostri marchi*

Grazie alla nostra esperienza diretta, ed al costante aggiornamento su leggi e regolamenti internazionali, siamo anche in grado di consigliarti ed assisterti, sotto il profilo dell'etichettamento, e del packaging prodotto.

Metafora Group ha 5 brand registrati. Posillipo, Riviera d'Oro, Rossella, Baja e Marechiaro sono disponibili ed offrono al cliente la possibilità di farsi spazio nel mercato, con un brand "personalizzato", senza che alcuno dei suoi competitors possa rallentare il suo sviluppo con una strategia diversa di prezzi.

Il mercato di destino dei prodotti da noi forniti, viene studiato e costruito, insieme col partner, attraverso strategie ed investimenti comuni. La nostra azienda offre una partnership ed una fornitura stabile e duratura, grazie a contratti annuali, che mettono al sicuro il cliente da variazioni di prezzo ed oscillazioni di mercato.

Ciascuno dei nostri brand ha una sua forte identità: Posillipo, con i suoi prodotti fortemente territoriali, Rossella, con la sua antica storia, Riviera d'Oro per prodotti biologici, oli e referenze prive di additivi alimentari, ed infine Baja, per prodotti Halal, e Marechiaro, per un prezzo particolarmente competitivo.





# I nostri marchi, ed i marchi fornitore

## *I marchi Fornitore*

Dal Pomodoro del Piennolo all'Olio di Oliva, dalla Mozzarella di Bufala al Maccagno Riserva, dallo Strohino di Parma allo Speck dell'Alto-Adige, fino alla colatura di Alici di Cetara ed alle verdure fresche, dal Gelato Artigianale ai tanti vini, Metafora Group ti permette di accedere ad una lista interminabile di prodotti. Sarai tu a scegliere il brand ed il progetto che preferisci, ricordando che ogni acquisto che farai, costituirà per noi un nuovo ed entusiasmante progetto, e tu avrai bisogno della nostra continua assistenza (e forte passione) per portarlo avanti.

Metafora Group sa che se il consumatore moderno deve essere sedotto, allo stesso modo lo chef dovrà raggiungere al cuore una clientela sempre più esigente, con l'offerta di un prodotto sempre nuovo ogni giorno.



Seguiamo con entusiasmo le cooking class ed i seminari che i nostri clienti organizzano in giro per il mondo ed in collaborazione con i nostri partners, promuoviamo eventi di cucina, invitando i migliori chef e buyers Italiani ed internazionali a provare le nostre eccellenze culinarie.



I marchi aziendali  
Corporate brands

# Le attività di sourcing e di ricerca

*Il nostro archivio fornitori, a sostenere te ed il tuo mercato*

Abbiamo recentemente calcolato che Metafora Group è in grado di scambiare, sul mercato internazionale, oltre 1000 diversi Sku.

La nostra flessibilità, non termina qui, al contrario, cresce e si alimenta ogni giorno.

L'alta competitività nel mondo, spinge qualunque cliente, grande o piccola azienda, a ricercare ogni giorno brands sempre più esclusivi.

L'esclusività rappresenta oggi, una delle principali chiavi di successo nel proprio mercato, e consente di offrire ai nostri acquirenti finali un "selling-point" d'avanguardia, che darà loro l'occasione di distinguersi dai competitors.

Metafora Group ha sempre un occhio vigile sulle maggiori fiere mondiali, visitandole, partecipandovi con propri stand. L'attività di sourcing è per noi fondamentale, costituendo non solo una finestra aperta sui grandi brand eventualmente non presenti o scarsamente presenti sul mercato di destino, ma sostanziosamente anche in uno scouting di piccole aziende familiari, non dotate delle forze finanziarie o del personale, per farsi conoscere all'estero.

Grazie al container misto, Metafora Group permette alle Gdo, al canale Ho.re.ca. ed ai department stores, di avere a disposizione sempre nuovi brands, senza che i MOQ siano eccessivi.







**L'attività di Marketing**  
*The Marketing activity*

# Metafora Group nel mondo

## *La presenza sul territorio*

Sul sito web [www.metaforagroup.it](http://www.metaforagroup.it) potrai osservare che Metafora Group, attraverso propri uffici e partnership, è presente in diversi Paesi al mondo.

Ciò permette al cliente di accedere ad una assistenza diretta e ad un servizio costante, ed a Noi di accrescere il numero di informazioni disponibili in relazione al mercato, offrendo esperienza e professionalità, al servizio di coloro che vorranno sceglierci.

Attraverso la presenza diretta sul territorio, Metafora Group riesce ad incanalare nel modo migliore la propria attività di sourcing, senza perdere contatto con la domanda locale, ed al tempo stesso offrendo al cliente finale una assistenza maggiore ed una probabilità sempre più alta di accedere al prodotto giusto per il mercato giusto.

Inoltre, attraverso la nostra presenza sul territorio, abbiamo la possibilità di caricare dati numerici, per estrarli successivamente, ed in modo altamente selettivo, con lo scopo di svolgere delle analisi e consigliare al meglio i nostri partners.

I consumi alimentari, come sappiamo, non sono storicamente determinati, ma cambiano nel corso del tempo per effetto di diverse variabili di natura economica, sociale e culturale. Solo una presenza fisica sul territorio può garantire che il quadro tracciato, sia sempre aggiornato.

Se analizzare l'evoluzione dei mercati significa soprattutto guardare a come evolvano le determinanti ultime della domanda, dell'offerta e della sicurezza alimentare globale, e soprattutto quale possa esserne l'impatto sui consumi globali, Metafora Group, attraverso le sue partnership, è in grado di avere un occhio sempre vigile, e se non predire, di certo comprendere alcune tendenze di consumo globale.

Ciò ci permette di consigliare al meglio i nostri clienti ed offrire loro un supporto ed una assistenza sempre maggiori.

# I nostri clienti nel mondo

AEON

Carrefour



COOP



Walmart



M  
MIGROS

REWE

FairPrice *finest*

YATA