

fiere fiere fiere fiere fiere

BIG BUYER

insieme alla filiera
verso la nuova normalità

Terminata la prima edizione di Big Buyer Digital - l'unico evento online in Italia studiato per supportare, anche nel 2020, l'intero settore Cartoleria, Ufficio, Festa, Creatività, Giocattolo - si sta mettendo a punto la Fiera fisica Big Buyer. La Manifestazione è in programma a Bologna mercoledì 10, giovedì 11 e venerdì 12 novembre e si prospetta ricca di novità, oltre che preziosa fonte d'ispirazione e di formazione.

di Stefano Ferri

Lo scorso novembre la piattaforma Big Buyer Digital si è rivelata uno strumento di lavoro innovativo, interessante e costruttivo per tutti i Professionisti del settore Stationery & Office. I più qualificati Espositori hanno avuto la possibilità non solo di presentare le novità 2021, i cataloghi, i loro articoli bestseller e di organizzare demo di prodotto, ma anche di contattare i Compratori, tra Grossisti, Fornituri Ufficio, Buyer della GDO, Dettaglianti, Cartolai e Responsabili E-Commerce, che hanno partecipato all'Evento.

AGGIORNAMENTI E DATI DI MERCATO NON STOP

Uno dei fiori all'occhiello di Big Buyer Digital è stata Big Buyer Academy, la prima scuola di formazione online pensata per chi opera nel mondo Stationery & Office. Tra rilevazioni di mercato e analisi dei trend consumer e Retail, i webinar in calendario hanno approfondito argomenti di strettissima attualità.

L'indagine esclusiva di GfK ha quantificato il mercato Cartoleria-Ufficio, nel periodo gennaio-ottobre



Fabrizio Marazzi di GfK.



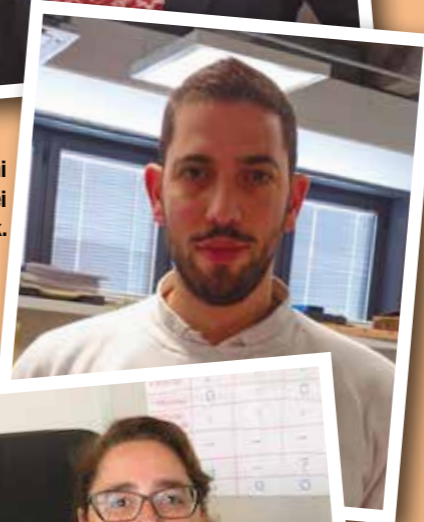
Mario Bagliani di Netcomm.

Fabrizio Pavone di QBerg.



Veronica Gentili.

Giovanni Servadei di Intertek.



Elena Ruffino di Intertek.

Vincenzo Agliottone.



In fiera a Bologna dal 10 al 12 novembre 2021!

Anche in un periodo particolare come quello che stiamo vivendo, nel settore Stationery & Office si registra una necessità crescente di tornare a vedersi di persona e in sicurezza in Fiera. In tutti i mercati è sempre più sentita la necessità delle Manifestazioni fisiche, non soltanto per la presentazione delle nuove referenze e delle collezioni bestseller, ma anche per il suo indiscutibile valore commerciale.

Mentre l'online è stato realmente l'unico mezzo a disposizione delle Aziende e dei Distributori per sviluppare i loro business, si auspica che già da quest'anno possa esserci il naturale ritorno a Big Buyer, un concept funzionale e strategico, da sempre scelto da tutti i Player e i top brand del mercato, perché non solo unisce anteprime di prodotto, networking di livello e aggiornamento professionale, ma valorizza al meglio le relazioni umane e interpersonali.

Tornare in Fiera sarà sempre più imprescindibile e soprattutto molto utile per la ripresa dell'intero comparto.

Sono quindi iniziati con entusiasmo i lavori per Big Buyer 2021 che da 25 anni è l'unico momento in Italia in cui la totalità del mercato Stationery & Office può incontrarsi, fare trattative, avviare nuove collaborazioni. Continuando comunque a monitorare l'evoluzione del contesto sanitario possiamo anticiparvi che sta predisponendo tutta una serie di attività che accompagneranno Espositori e Visitatori fino al prossimo novembre.

2020, a 281.200 milioni di euro, con una crescita a doppia cifra solamente del canale Internet (+15%). Oltre 16.000 i punti vendita monitorati dall'analisi che si è concentrata sui settori Scrittura, Colorazione, Marcatura, Office e che ha proposto un focus sul BtS di quest'anno. Guardando invece al prossimo futuro è emerso come **Made in Italy, sostenibilità e biodiversità** siano driver molto d'appeal per i consumatori, che le aziende del settore Stationery dovrebbero monitorare con attenzione.

Ma a Big Buyer Digital il mercato Cartoleria-Ufficio, letto attraverso la **price intelligence**, è stato oggetto anche di un'indagine approfondita di **QBerg**, che ha evidenziato come nei primi dieci mesi del 2020 l'intensità delle promozioni settimanali si sia ridotta rispetto al 2019 in ipermercati, supermercati, superette, discount e cash & carry. Le superette, comunque, sono state sorprendenti e hanno mostrato un'ottima reattività sul fronte delle promozioni sia durante il lockdown di marzo-aprile sia in preparazione al BtS.

Spunti concreti per **vendere prodotti anche sui Social**, per fare **Customer Care** e per **trovare nuovi clienti** - tramite post e inserzioni realmente efficaci - sono stati forniti dal webinar firmato da **Veronica Gentili**, la massima esperta italiana in questo campo. Gli strumenti che **Facebook, Instagram, Messenger e Whatsapp** mettono a disposizione del Cartolaio, del Libraio e del Grossista sono stati analizzati nel dettaglio e le dimostrazioni pratiche, unite a curiose Case History, hanno garantito ai partecipanti ulteriori spunti.

fiere fiere fiere fiere

Hanno poi arricchito il programma dei webinar di Big Buyer Academy una panoramica del mercato **E-Commerce** - che in Italia è in crescita del 30% e conta 29 milioni di shopper - firmata da **Netcomm** e l'**Osservatorio sulle nuove abitudini dei consumatori**, sempre più digitali, proposto da **Selligent**.

Eventi a tema con partners di altri settori, laboratori didattici, raccolta dati degli shopper, invece, sono stati alcuni degli input per migliorare la shopping experience del consumatore in Cartoleria presentati dal webinar dedicato al **punto vendita post Coronavirus**.

Anche il settore Toys, sempre più complementare al mondo Stationery, è stato protagonista della Big Buyer Academy con un seminario online di **Inter-tek** focalizzato sulla vera essenza della compliance dei prodotti e alle sue implicazioni. E sempre all'Evento digitale si è parlato in maniera approfondita dei Giocattoli e dei prodotti di Cartoleria in ottica **green** durante un seminario online dedicato. Ha completato il calendario di Big Buyer Academy un intervento esclusivo dedicato al **Benessere in Ufficio** e al ruolo svolto dagli impianti di condizionamento e ventilazione.

www.bigbuyer.info



SCRIVI UN TUO COMMENTO QUI:

<http://www.editorialedelfino.it/big-buyer-insieme-alla-filiera-verso-la-nuova-normalita.html>



Andrea Casa.



Francesco Del Piano.



Gian Musolino di Selligent.

VERSO LA SOCIETY 5.0

La distinzione tra Society 4 e 5.0, le Nazioni al mondo determinate a realizzare la Society 5.0 e le difficoltà legate alla sua concretizzazione specie ai tempi del Covid 19. Come la pandemia sta influenzando il conseguimento dei 17 obiettivi dell'Agenda 2030 dell'Onu. Dalle problematiche del nostro tempo, con un particolare sguardo alla sostenibilità industriale sociale ed ambientale, alle battaglie di Greta Thunberg per il cambiamento climatico, agli oceani di plastica, all'inserimento dell'educazione civica nelle scuole, all'esigenza di una economia circolare. Dai timori legati all'inserimento del 5G nelle telecomunicazioni alle speranze di coloro che spingono per un suo utilizzo auspicando in un cambiamento epocale, niente è stato tralasciato in questo volume che vuol essere un riferimento per tecnici ed appassionati di settore, studenti universitari che si trovano ad affrontare problematiche scientifiche e socio economiche di grande attualità in un'epoca di grandi trasformazioni, studenti di scuola secondaria superiore dell'ultimo anno di corso. Prezioso l'apporto di esperti di settore come Agnese Gerbetti docente di sostenibilità ambientale alla Lumsa di Roma, Michela Mayer responsabile per l'Educazione ambientale e alla sostenibilità alla IASS - Italian Association for Sustainability Science e associato di ricerca all'Istituto per le Ricerche e le Politiche Sociali del CNR, Giovanni Tridente docente di Giornalismo d'opinione presso la Facoltà di Comunicazione Istituzionale della Pontificia Università della Santa Croce.

Autore: Dora Anna Rocca - Paolo Marraffa
Prezzo: 22,00 €
Pagine: 160

PER L'ACQUISTO

<https://www.editorialedelfino.it/verso-la-society-5-0.html>



Editoriale Delfino Srl • Via Aurelio Saffi 9 • 20123 Milano (MI) • Tel. 02 9578.4238 • info@editorialedelfino.it

