

NO CAMINHO DO SUCESSO PARTILHAMOS O NOSSO MAIOR SEGREDO.

Para alimentar o progresso económico do país, viajamos para partilhar, com o mundo, o maior segredo da nossa culinária: as nossas receitas, na certeza de que todos ficarão rendidos aos nossos sabores. Levamos Portugal à mesa para valorizar a riqueza e a qualidade dos produtos que compõem a nossa gastronomia tradicional. Numa estratégia de eficiência colectiva, com os nossos parceiros, Portugal Foods; InovCluster, entre outros, fomentando o sentido de cooperação, compromisso e interactividade entre os agentes da cadeia de produção, promoção e comercialização. Criamos as condições e o caminho favorável para fazer a ponte entre a promoção de um produto e o seu consumo, ligando-o às nossas receitas tradicionais.

Cultivamos o prazer da refeição como tempo de partilha. E, assuntos importantes, sobretudo, negócios fazemo-lo à mesa. Porque comer faz parte da nossa tradição!

Nesse caminho promono-nos:

- ESTABELECECER PARCERIAS E START UP
 - Atividades de nível nacional
 - Estudo sobre as práticas de utilização de produtos típicos e respeito do receituário tradicional junto de restaurantes portugueses e das cadeias hoteleiras portuguesas, em especial com representação no exterior
 - Evento de apresentação do estudo e apresentação do projeto à comunicação social e organismos oficiais
 - Rastreio das receitas tradicionais que caracterizam a identidade culinária nacional por regiões do país, sendo objetivo chegar a um total de 6 a 10 pratos que possam ser trabalhados internacionalmente
 - Identificação dos produtos associados diretamente ao receituário e dos produtores que possuem qualidade superior para efeitos de internacionalização
 - Elaboração de fichas técnicas e históricas (receita, produtos e histórias associadas)
 - Elaboração de vídeos resumo de apresentação das receitas, produtos e regiões que servirão de apoio às atividades promocionais

- Criação de material promocional diverso de apoio às ações de sensibilização
 - Atividades de nível internacional
 - Ações de prospeção a mercados – Colômbia
 - Ações de cooperação com entidades oficiais e privadas para preparar os eventos gastronómicos nos mercados de destino
 - Identificação de embaixadores do projeto nos mercados internacionais (chefs, líderes de opinião diversos) que possam comunicar o projeto

- SENSIBILIZAR A HOTELARIA E RESTAURAÇÃO PARA A TRADIÇÃO
 - Atividades de nível nacional
 - Criação de plataforma para profissionais, de apoio à consulta das fichas e de trabalho sobre as mesmas e identificação dos produtos típicos de qualidade superior
 - Ações de sensibilização junto de unidades hoteleiras e restauração e outros potenciais parceiros visando o exterior, com enfoque na relevância do carácter histórico gastronómico e de promoção da portugalidade em cadeias chave
 - Atividades de nível internacional
 - Desenvolvimento de parceria para catálogo de produtos tradicionais para agentes internacionais

- SENSIBILIZAR PARA UMA MELHOR INTERVENÇÃO DE MARKETING
 - Atividades de nível nacional
 - Criação de mecanismos de promoção que reforcem ideias de ação de cooperação inter-sectorial regional entre produtores e promotores e instrumentos de apoio e reforço à importância da integração da Portugalidade na internacionalização – corner Portugal Foods by Aptece
 - Atividades de nível internacional
 - Abordagem a restaurantes portugueses no estrangeiro e locais
 - Contactos com diplomacia portuguesa nos mercados alvo

- INTEGRAR NA MARCA PORTUGAL FOODS BY APTECE
 - o Atividades de nível nacional
 - Conceito gráfico e Manual de regras de utilização da marca
 - Produção de Kit Portugal Food Traditions: receita, ingredientes básico e música portuguesa para líderes de opinião
 - o Atividades de nível internacional
 - Candidatura ao prémio ITQI – International Taste Quality Institute para prémio “Superior Taste Award” de 6 produtos típicos nacionais
 - Conceito gráfico das ações internacionais

- DESENVOLVER ACÇÕES DE PROMOÇÃO
 - o Atividades de nível internacional
 - Ações de relações públicas nos mercados locais – comunicação social
 - Ações de charme junto de líderes de opinião nos mercados alvo – chefs e outros
 - Negociação de vídeos gastronómicos em voos TAP
 - Eventos gastronómicos nos mercados alvo
 - Ações de charme com bloggers gastronómicos