

# MONDO del VERDE

## retailer a confronto



*Nel “Focus garden” del format ideato dalla nostra rivista il mondo del giardinaggio si confronterà sulle nuove strategie di business. Un evento in presenza e in streaming in occasione del MyPlant&Garden che si tiene alla Fiera di Milano dal 23 al 25 febbraio*

**D**opo il grande successo dell’ “Agro & Garden Retail Summit – Focus Agro” del 23 settembre scorso già fervono i preparativi per il Focus Garden. Si tratterà di un evento rivolto al retail del mondo del garden, previsto sia in presenza che in streaming. L’evento, che inizierà attorno alla 11.00, si terrà il 24 febbraio alla Fiera di Milano in occasione del My Plant & Garden. Il retail del garden è un mondo molto variegato che oltre ai garden center, fulcro del comparto, interessa diverse tipologie commerciali per arrivare fino ai banchi dei supermercati (gdo).

### FOTOGRAFIA DI UN COMPARTO

L’incontro si aprirà con una riflessione sulla propensione al garden da parte degli hobbi-

sti con alcune considerazioni sull’influenza che ha avuto il Covid sul comparto fino a inquadrare la situazione attuale e gli aspetti sociali del verde.

Anche in questa occasione (come nel Focus Agro) Nomisma presenterà un’indagine che fotograferà il settore, fornendo interessanti spunti di riflessione per adeguare il business.

Seguirà un tavolo rotondo nella quale i principali attori del settore potranno confrontarsi sulle problematiche che interessano il settore. È prevista la presenza di rappresentanti dei **garden center** (Aicg - Associazione italiana centri di giardinaggio), dei **rivenditori agricoli** (Compag - Federazione nazionale delle rivendite agrarie), dei **Consorzi Agrari** (Graden Cap), dei **florovivaisti** e della **grande distribuzione**. Senza dimenticare il canale delle **vendite online** che negli ultimi tempi sta assumendo un’importanza sempre maggiore.

### ARGOMENTI TECNICI

Un argomento tecnico molto importante di cui si parlerà all’ “Agro & Garden Retail - Focus Agro” è l’utilizzo degli agrofarmaci per uso non professionale, una questione controversa che sta creando seri problemi organizzativi ai produttori e disorientamento nei consumatori.

Un altro aspetto interessante che verrà affrontato è quello delle attività collaterali svolte dai garden e dai rivenditori del settore per comunicare con i clienti e sensibilizzare la loro passione per il verde. Ci riferiamo ai corsi e alle conferenze formative e informative nonché al materiale cartaceo e digitale messo a disposizione dei clienti.

Sul prossimo numero della rivista forniremo tutte le informazioni dettagliate sull’evento “Agro & Garden Retail Summit – Focus Garden”. Sul nostro sito internet saranno disponibili mano a mano i dettagli operativi.