



Camera di Commercio
Ferrara

COMUNICATO STAMPA n.17

20 febbraio 2009

Quali i comportamenti adottati dai consumatori in questo momento di crisi? Quali i prodotti e i servizi che "resistono", e perché? E come fare per valorizzare quei plus che rendono un marchio appetibile anche in tempi così difficili?

IMPORTANTE SEMINARIO DELLA CAMERA DI COMMERCIO RIVOLTO A IMPRENDITORI, DESIGNER, CREATIVI ED ESPERTI DI MARKETING

L'appuntamento è per giovedì 26 febbraio 2009, per capire fino in fondo i trend di consumo che si stanno rafforzando nell'attuale momento di recessione

Cosa produrre e come vendere in tempi difficili? Quali sono i comportamenti adottati dai consumatori per stare a galla in piena burrasca (a parte quello, ovvio, di spendere meno)? Quali sono i prodotti e i servizi che "resistono" e perché? Questi i temi che saranno trattati nel seminario di studio "**Le imprese, i consumatori e la crisi: cosa produrre e come vendere in tempi difficili**" promosso dalla Camera di Commercio di Ferrara in collaborazione con l'Associazione per l'Innovazione (l'organismo costituito nel 2006 da Camera di Commercio, Provincia, Comune di Ferrara, Università, CNA, Confartigianato, Unindustria, Lega delle Cooperative, Confcooperative, Confesercenti, ASCOM e SIPRO per favorire i processi di innovazione delle imprese ferraresi) e Unioncamere Emilia-Romagna e che vedrà la partecipazione, in qualità di relatrice, di Valentina Durante, consulente di marketing del District Vision Lab (servizio di ricerca qualitativa sulle tendenze di mercato finanziato dalla Unione Europea).

L'iniziativa, che si terrà a Ferrara presso la sala Conferenze della Camera di Commercio (Largo Castello 10) il **26 febbraio prossimo** a partire dalle ore 10.00, fornirà a imprenditori, designer, creativi ed esperti di marketing indicazioni utili per comprendere fino in fondo i trend di consumo che si stanno rafforzando in questo periodo di forte contrazione economica.

"Quando la crisi "morde" – ha dichiarato Carlo Alberto Roncarati, Presidente della Camera di Commercio - i consumi delle famiglie calano e il senso di sfiducia aumenta. Mai come ora - ha concluso Roncarati - è quindi indispensabile, in primo luogo per le imprese, conoscere inclinazioni e scelte dei consumatori, presupposto imprescindibile per costruire una strategia di business più consapevole e valorizzare al meglio i punti di forza del Made in Ferrara".

La partecipazione al seminario è gratuita. Per qualsiasi informazione è possibile rivolgersi all'ufficio Marketing del territorio della Camera di Commercio (tel. 0532/783813.820.821; [e-mail: promozione@fe.camcom.it](mailto:promozione@fe.camcom.it)) o collegarsi al sito www.fe.camcom.it.

IL SEGRETARIO GENERALE
(Mauro Giannattasio)

Con preghiera di cortese pubblicazione

Riferimento per i Media:
Camera di Commercio di Ferrara
Ufficio Stampa
E-mail: stampa@fe.camcom.it
Tel: 0532 783.921 – 914 – 802