Fruit Attraction LIVEConnect se mantiene activa

Tras el buen funcionamiento y ritmo de actividad en la plataforma Fruit Attraction LIVEConnect durante el primer mes de actividad, la organización ha decidido mantenerla activa durante los meses de noviembre y diciembre, en una primera fase, antes de dar paso a la apertura permanente, para ofrecer al sector hortofrutícola internacional una plataforma informativa, relacional, de networking, y contenidos relevantes y referentes durante los 365 días del año.

Esta ampliación, sin ningún coste para los participantes inscritos actualmente, permitirá a la comunidad extender el tiempo para profundizar y realizar contactos y disfrutar del gran volumen de jornadas técnicas que, durante todo el mes de octubre, han ascendido a 228 sesiones con la participación de 177 ponentes. Más de 1.900 usuarios se han inscrito en alguna de las mesas redondas y ponencias celebradas como el *World Fresh Forum -China, Japón, Estados Unidos, India y Emiratos Árabes Unidos-; Biofruit Congress; Biotech Attraction: Potencial de la agrobiología para la nueva agricultura; Fresh Food Logistic Summit; La competencia de terceros países en Reino Unido en caso de un Brexit sin acuerdo; Flor cortada y planta ornamental. Efectos del covid-19 y panorama actual,* o el Women's Forum, que acogió el reconocimiento de Fruit Attraction a dos mujeres, Rocío Medina, presidenta ejecutiva de Grupo Medina, y Ana

Hernández, responsable de I+D+I en el departamento de Producción del Grupo Paloma.

Durante los dos próximos meses, la comunidad tendrá la oportunidad de seguir generando contactos, ampliando el *networking*, reuniones, video calls y seguir trabajando con los contactos realizados. En este sentido, entre el 1 y 31 de octubre se ha conformado una comunidad de casi 7.000 miembros, que continuará creciendo exponencialmente en las próximas semanas al ser una plataforma viva y dinámica. Entre ellos, se han generado 15.250 contactos; 40.814 mensajes intercambiados; más 500 reuniones celebradas dentro de la plataforma, y 186 video calls.

Además, en el primer mes de actividad en la plataforma Fruit Attraction LIVEConnect se han generado 41.235 *clicks* en el listado de expositores participantes, formado por 433 empresas-, así como 26.354 en *Community Network*; 19.930 en el Programa de Jornadas, y 17.492 en el apartado *Exhibitors Sales Force and Staff*.

Fruit Attraction LIVEConnect permite a los usuarios seguir conociendo los 160 productos y servicios hortofrutícolas participantes en el Innovation Hub, así como los 20 finalistas del Innovation Hub Awards en sus dos categorías, *Fresh Produce* y *F&V Industry*, sección que hasta la fecha ha registrado 5.371 *clicks.* Igualmente, tendrán la oportunidad de ver la defensa de los productos ganadores: un brócoli con atributos únicos -producto REDI, de la empresa BEJO IBERICA-, ganador en la categoría *Fresh Produce,* y el proyecto Certificación Huella Híbrida (H3), de la empresa AGROCOLOR, vencedor en la categoría *F&V Industry.*

Por parte de la organización, sus objetivos pasan por consolidar las estrategias de dinamización para reforzar los niveles cuantitativos y cualitativos de los miembros de la comunidad, amplificar la cobertura internacional, desarrollar aprendizajes, analizar los resultados de las encuestas para ofrecer al conjunto de la industria la mejor plataforma de *networking* digital del mundo especializado en el sector hortofrutícola.

En palabras del director de Fruit Attraction, Raúl Calleja, “sin lugar a dudas, siendo Fruit Attraction un instrumento al servicio de la dinamización comercial del sector hortofrutícola internacional, hemos de tener la capacidad de contribuir y acompañar en este proceso de hibridación de la función comercial, habilitando herramientas que faciliten la transformación relacional, agregando bajo una misma plataforma contactos, contenidos, productos, empresas,…No hay ninguna duda sobre que lo presencial tiene una serie de atributos insustituibles, pero Fruit Attraction LIVEConnect refuerza y complementa con funcionalidades que no cubre lo presencial. No es comparable, lo presencial y lo telepresencial, se complementa y se potencia reforzándose mutuamente. Cada usuario ha de poder sacarle el máximo partido a esta nueva plataforma”.