

# I 6 errori comuni rilevati a Vinitaly e i nostri consigli per migliorare

scritto da Lavinia Furlani | 18 Aprile 2024



Anche quest'anno, partecipando a Vinitaly, abbiamo osservato una serie di errori ricorrenti tra gli espositori e i partecipanti. Molti di questi errori, sebbene comuni, offrono l'opportunità per un significativo miglioramento attraverso un **cambiamento di approccio**. Riconoscere e correggere questi comportamenti non solo può trasformare l'esperienza di partecipazione, ma anche amplificare i risultati ottenuti, rendendo ogni momento dell'evento più produttivo e gratificante.

Ecco quindi i sei errori più frequenti con dei suggerimenti pratici su come ogni partecipante possa adottare una mentalità più costruttiva e orientata al successo.

1. **Lamentarsi troppo:** al Vinitaly il fenomeno del “Vinitaly-Sfinitaly” è noto fin dalle prime ore. Lamentarsi non porta soluzioni; al contrario, è più produttivo adottare un approccio costruttivo. Anche se ci possono essere mille motivi per lamentarsi, è meglio concentrarsi su come cambiare la situazione attiva e pensare in modo costruttivo.
2. **Aspettarsi che le soluzioni arrivino dall'esterno:** Invece di aspettare che altri risolvano i tuoi problemi o di cercare un capro espiatorio, è essenziale essere proattivi e riflettere sulle soluzioni che possiamo personalmente offrire.
3. **Non dare sufficiente importanza al consumatore finale:** durante Vinitaly, molti stand attraggono non solo professionisti ma anche consumatori finali. Anziché vederli come perditempo, ricordiamoci che ogni bottiglia di vino viene venduta al consumatore. Considerare la possibilità di creare spazi separati per consumatori e incontri B2B può essere una strategia efficace.
4. **Non conoscere i trend e i dati di mercato:** è fondamentale essere informati sui trend attuali, sia locali che globali. Essere ben preparati riguardo le dinamiche del proprio settore permette di gestire meglio le obiezioni e di sfruttare le opportunità di mercato. Attraverso la nostra newsletter quotidiana, Wine Meridian offre aggiornamenti regolari per mantenervi sempre al passo.
5. **Non prepararsi in anticipo per le fiere:** non basta aspettarsi una grande affluenza. Se uno stand non attira il numero di visitatori sperato, è il momento di chiedersi come migliorare l'attrattività. La pianificazione anticipata della partecipazione alla fiera è cruciale e può fare la differenza nel risultato finale.
6. Un sesto errore, che è quello che trovo più grave, **chiudere lo stand l'ultimo giorno di fiera già in tarda mattinata:** è irrispettoso nei confronti dei consumatori

e di tutti coloro che hanno acquistato il biglietto ad una cifra importante. Ieri, nel primo pomeriggio, abbiamo avuto modo di intervistare alcuni dei visitatori i quali hanno condiviso il loro rammarico nel non aver potuto degustare alcuni vini in tutti quei padiglioni che erano già quasi completamente deserti. Crediamo che questo atteggiamento sia controproducente, dato che molti esprimono preoccupazioni riguardo al costo degli spazi a Vinitaly. Se si fa un calcolo e si considera quanto si paga lo spazio per ogni ora della manifestazione, lasciare lo stand quattro o cinque ore prima della chiusura non è assolutamente conveniente, oltre che essere anche controproducente perché fino all'ultimo minuto ci può essere qualche contatto utile. Apprezziamo invece quegli espositori che hanno dedicato le ultime ore di fiera per andare a trovare colleghi (quelli ancora presenti!) e assaggiare altri vini. Infatti, Vinitaly è anche questo: un momento di network e di ispirazione.

Questi punti possono fungere da guida per migliorare l'esperienza e l'efficacia della partecipazione a eventi come Vinitaly, valorizzando al meglio ogni opportunità di fare rete e di promuovere il proprio brand nel settore vinicolo.