

B.Connected porta i tuoi vini in Canada: scopri come incontrare i buyer di Toronto e Vancouver

written by Redazione Wine Meridian | 25 Maggio 2022



Il Canada si classifica al quinto posto tra i primi dieci paesi importatori di vino al mondo, con un valore di acquisto di circa 1,7 miliardi di euro; un livello che il Paese è riuscito a mantenere anche durante il 2020, ovvero l'anno di inizio della pandemia COVID-19. Grazie alla sua stabilità, negli ultimi cinque anni il mercato canadese del vino ha registrato tassi di espansione costanti, con un indice medio di crescita all'anno del 2%.

Per aiutare le aziende italiane ad approfittare delle opportunità del mercato canadese, **Wine Meridian e B.Connected organizzano a Giugno e Luglio i loro eventi digitali b2b di incontro tra produttori e buyer canadesi.** Per i produttori, sarà l'occasione imperdibile di conoscere i buyer in modalità

virtuale e presentare loro i propri vini, tessendo relazioni fondamentali per riuscire ad espandere il proprio business senza spostarsi da casa.

Gli incontri b2b, dalla durata di 30 minuti, **permettono di mettere in comunicazione le aziende con 5-7 importatori canadesi creando un match tra le necessità aziendali e le richieste dei buyer** in seguito ad un'analisi personalizzata, frutto di una grande attenzione durante la fase di ricerca e selezione delle controparti.

Per il Canada sono previste due tappe singole per due diversi mercati di riferimento:

- Toronto
- Vancouver

Programma Canada Giugno e Luglio 2022 – Toronto e Vancouver

Ricerca di mercato personalizzata

Come sempre, il punto di partenza sarà l'azienda e le sue peculiarità, la sua storia, i suoi sacrifici e la sua proposta. In collaborazione con la cantina provvederemo a definire un brief destinato ai nostri consulenti dove in maniera sintetica ma esaustiva, presenteremo la tua azienda ai potenziali buyer. Questo permetterà di selezionare gli operatori locali più in linea con voi e con i vostri modelli di business. Un partner su misura per voi e con la garanzia di una collaborazione vera con le autorità italiane nel Paese.

Agende personalizzate

Le agende saranno fissate ad hoc in anticipo; i produttori avranno appuntamenti sicuri ed il tempo necessario per trasformare una semplice chiacchierata in un contatto

strategico.

Gli incontri Business2Business

Gli incontri verranno strutturati in maniera “tradizionale”: i vini verranno serviti e degustati alla giusta temperatura e nelle giuste condizioni, con l’opportuna attrezzatura e personale per garantire la migliore esperienza gustativa. Ci sarà la possibilità di condividere presentazioni, brochures e filmati direttamente con gli interlocutori per rappresentare e presentare al meglio la Corporate Identity della tua azienda.

Piattaforma digitale

Programmeremo gli incontri di business su piattaforma digitale con modalità one-to-one. Saremo di supporto prima, durante e dopo i meeting fisici o digitali per assicurare facilità d’utilizzo ed efficacia operativa.

Campionature

Saremo di supporto attivo nell’organizzazione e gestione della spedizione dei campioni.

OCM

Supporteremo attivamente le aziende nella predisposizione dell’opportuna documentazione scritta e fotografica a supporto dei propri progetti OCM.

Come iscriversi

Richiedi maggiori informazioni riguardo all’iscrizione scrivendoci al nostro indirizzo mail: redazione@winemeridian.com