

Export del vino: partecipa all'approfondimento online per interpretare i nuovi mercati e ridefinire la tua strategia internazionale

scritto da Redazione Wine Meridian | 21 Aprile 2026



Il mondo dell'export del vino ha cambiato le sue regole. **I mercati che per anni hanno garantito volumi e margini solidi mostrano oggi segnali di rallentamento**, mentre nuovi paesi emergono con dinamiche di consumo diverse, buyer con aspettative rinnovate e canali distributivi in continua trasformazione. **Chi continua ad applicare modelli di posizionamento tradizionali rischia di perdere quote di mercato preziose**, cedendo terreno a competitor più reattivi e aggiornati.

Per aiutare le aziende vitivinicole a leggere questi cambiamenti e trasformarli in opportunità, il prossimo **5 maggio 2026**, Wine Meridian presenta l'approfondimento online **“Export del vino: comprendere i nuovi mercati in trasformazione”**. Un incontro operativo condotto da **Fabio Piccoli**, Direttore Editoriale di Wine Meridian, per fornire gli strumenti analitici e le chiavi interpretative necessarie a ripensare la propria presenza all'estero in modo strategico e consapevole.

Il problema dell'export tradizionale

Molte cantine italiane continuano a muoversi sui mercati internazionali con mappe geografiche e strategie commerciali costruite anni fa. Il risultato è una crescente difficoltà a intercettare la domanda reale, a dialogare con le nuove figure della distribuzione e a differenziarsi in contesti sempre più competitivi. Non si tratta solo di vendere in più paesi: si tratta di capire quali mercati vale davvero la pena presidiare, con quali strumenti e con quale posizionamento.

Tematiche trattate

- **Mappatura dei mercati globali.** Analisi dei flussi attuali per distinguere con precisione tra paesi in crescita e mercati in fase di stallo, evitando di disperdere risorse su fronti poco produttivi.
- **Nuovi driver di acquisto.** Cosa cercano oggi i buyer e i consumatori internazionali: come sono cambiate le priorità e quali leve funzionano davvero nella trattativa commerciale.
- **Evoluzione della distribuzione.** Come si stanno trasformando i canali e quali sono le nuove figure chiave con cui le cantine devono imparare a relazionarsi per presidiare efficacemente i mercati esteri.
- **Strategie di posizionamento.** Strumenti pratici per adattare la propria offerta ai diversi contesti

competitivi, valorizzando i punti di forza dell'azienda in funzione del mercato di riferimento.

- **Criteri di selezione.** Come definire parametri chiari per scegliere i mercati su cui investire tempo e risorse, abbandonando logiche di presenza indiscriminata a favore di una strategia focalizzata.

Perché partecipare

Interpretare i cambiamenti globali non è un esercizio teorico: è la condizione necessaria per prendere decisioni commerciali corrette. Partecipare a questo approfondimento significa acquisire una visione aggiornata e operativa dei mercati internazionali, con strumenti immediatamente applicabili alla propria realtà aziendale. Fabio Piccoli condividerà analisi, dati e metodi concreti per aiutarti a ridefinire la tua strategia di export con consapevolezza e precisione.

Dettagli dell'evento:

- **Relatore:** Fabio Piccoli (Direttore di Wine Meridian)
- **Data e ora:** Martedì 5 maggio 2026, dalle ore 14:30 alle 16:30
- **Modalità:** Diretta digital su Zoom (registrazione inclusa per gli iscritti su richiesta)

Per maggiori informazioni:

[CLICCA QUI!](#)