L’impatto del COVID-19 sull’attività degli Export Manager

scritto da Redazione Wine Meridian | 16 Febbraio 2021



Collaborazione, ecco quale sarà la parola chiave che ci permetterà di affrontare il 2021 nel migliore dei modi. Ed è con questa mission che Wine Meridian e Uniexport Manager hanno deciso di creare Audiwine, un panel interamente dedicato a chi si occupa dell’export vitivinicolo con l’obbiettivo di creare di un database sull’andamento e sull’evoluzione dei mercati internazionali.

A dicembre abbiamo sottoposto alla nostra rete di Export Manager un questionario che mirava ad analizzare i cambiamenti vissuti nel 2020. I risultati hanno mostrato una generale determinazione e la consapevolezza che il dinamismo delle imprese sarà necessario per la ripartenza.

La maggior parte degli Export Manager intervistati ha continuato a ricercare nuovi clienti; il 70%, infatti, ha fatto nuovi inserimenti negli ultimi mesi del 2020.

Tra le modalità utilizzate troviamo il passaparola tra colleghi, l'utilizzo di piattaforme social quali LinkedIn e WeChat per quanto riguarda l'area asiatica o ancora l'analisi di lunghe liste di contatti appartenenti ai Paesi con i quali si vuole cominciare a collaborare.

Anche gli enti come le Agenzie dell'Ice o le Camere di commercio italiane all'estereo, in questo senso, hanno avuto un importante ruolo, ad esempio attraverso l'organizzazione di meeting online tra produttori e importatori, o fornendo database aggiornati di buyer internazionali.

Alcuni export manager si sono focalizzati sulla riattivazione dei prospects dormienti o hanno sviluppato un'attività formativa a distanza, in prospettiva di una trattativa commerciale futura. Altri, invece, hanno accorciato la linea di vendita, ricercando direttamente il cliente finale.

Se da un lato, quindi, in molti hanno cercato di utilizzare il mondo digital per continuare ad allargare il proprio portfolio clienti, dall'altro non sono mancate risposte di export manager che ritengono che un'attività online sia poco utile (soprattutto alla luce di una fase così complessa) e per questo motivo non stanno ricercando nuovi clienti ma cercando di consolidare le relazioni già attive.

Anche le modalità di comunicazione e interazione con i clienti hanno subito dei cambiamenti. Dal questionario è sorta la necessità di una maggiore vicinanza con il cliente alla quale alcuni export manager hanno risposto con bonus wine dinner o set wine deliveries ma anche attraverso iniziative originali quali lettere scritte a mano.

Per quanto riguarda le conseguenze della pandemia il 55% ha notato un cambiamento del prezzo medio dei prodotti mentre il

38% ritiene che alcuni dei propri importatori chiuderanno. In particolare, sono a rischio chiusura le piccole realtà poco strutturate con un modello di importazione non evoluto; la mancanza di e-commerce e di nuove strategie insieme ad un focus esclusivamente sul mercato horeca risulteranno avversi allo sviluppo aziendale. Secondo gli intervistati la percentuale di chiusure oscillerà tra l'1% e il 5%.

In merito alla futura ripresa del settore, invece, il 70% gli intervistati ha già riscontrato nelle ultime settimane del 2020 un cambiamento dei mercati.

Segnali di ripresa arrivano dalla Cina con un miglioramento nelle importazioni, il fronte Usa invece è ancora caratterizzato da incertezza mentre l'Europa è protagonista di una momentanea paralisi.

In generale, il consumatore non ha rinunciato all'acquisto di vino ma è diventato più meticoloso nella scelta; i vini di qualità sono stati protagonisti anche nella Gdo e probabilmente lo rimarranno anche nel cosiddetto new normal. Gli export manager, infatti, si stanno già attrezzando nella creazione di portfoli più accattivanti per rimanere appetibili e performanti sul mercato e rispondere così alla generale attenzione verso le novità. La riconoscibilità del marchio è stata e diventerà sempre più strategica nella vendita.

Audiwine è un panel totalmente gratuito: un sondaggio a risposte chiuse da compilare in pochi minuiti, con cadenza mensile. Ogni mese Wine Meridian e Uniexport Manager presentano i risultati ottenuti permettendo ai partecipanti di creare un network con i colleghi che si occupano di export vitivinicolo.

Vuoi partecipare anche tu a Panel Audiwine?

Per partecipare è sufficiente iscriversi a questo link