L’importanza di presidiare il mercato vietnamita in presenza

scritto da Redazione Wine Meridian | 21 Luglio 2022



Un **Paese ricco di antiche tradizioni e caratterizzato da una cultura millenaria,** ma allo stesso tempo frizzante, in crescita e sempre aperto a nuove tendenze.
Le caratteristiche che identificano il Vietnam come il **partner perfetto per l’export del vino italiano** sono:

- classe media in **crescita demografica**;
- innalzamento del reddito pro-capite e della **capacità di spesa;**
- grande **attenzione al lifestyle straniero**, specialmente ai prodotti eno-gastronomici Made in Italy;
- **mercato ancora da istruire** approfonditamente sulla

produzione vinicola italiana.

Inoltre, il decadimento dello stato di emergenza e la quasi totale **riapertura dei canali distributivi** rappresentano ulteriori opportunità per i first movers che intercetteranno in presenza i buyer e gli operatori b2b vietnamiti.

Cosa ti aspetta

- Avere la **possibilità di partecipare in presenza** ai primi eventi b2b organizzati per il vino italiano nel Paese ed intercettare dal vivo i key-player vietnamiti;
- **Incontrare nuovi importatori,** professionisti e buyer dell'ecosistema vino dell'Horeca e del Retail oppure consolidare le preesistenti relazioni commerciali motivandole ai piani commerciali aziendali, attraverso un evento Master Class e B2B altamente professionale;
- Disporre di un **desk personale** o in condivisione con altre aziende, promuovendo la tua azienda e proponendo sul mercato i tuoi vini, le tue unicità;
- **Partecipare alla sessione formativa UNIT Unexpected Italian** per le Aziende italiane con focus sul mercato coreano;
- Partecipare alla **Master Class formativa** (le prime 15 aziende) pensata per giornalisti, importatori e operatori del trade;
- Sfruttare i momenti di networking Coffee per **implementare relazioni con i partecipanti;**
- Far **degustare i tuoi vini in pairing al finger food tipico** durante le sessioni di Meet & Taste (il B2B walk-around-tasting di UNIT) che permetteranno agli operatori locali di comprendere con il necessario tempo e in un'area dedicata, di prestigio, le potenzialità dei tuoi prodotti, referenze, per il mercato vietnamita.

Date

Scadenza iscrizioni: 5 Agosto
Groupage spedizioni: 15 settembre
Evento: 13 Ottobre

Il partner

UNIT Wine Tour è la divisione di UNIT Unexpected Italian dedicata all'organizzazione di eventi in Paesi particolarmente strategici per il mercato del vino italiano.
Avere un partner esperto e preparato è fondamentale per l'internazionalizzazione della propria azienda e **UNIT Unexpected Italian conosce e valorizza il prodotto vitivinicolo italiano**, oltre che analizzare e ricercare nuovi mercati per lo sviluppo di relazioni commerciali e vendita.

La partecipazione è finanziabile tramite il **progetto OCM** ed è soggetta a **posti limitati.**
Per ulteriori info su costi e modalità di partecipazione scrivere a **redazione@winemeridian.com**