# Dall’editoriale all’azione: tre approfondimenti con Fabio Piccoli su export, comunicazione e branding

scritto da Redazione Wine Meridian | 6 Marzo 2026

Chi segue gli editoriali di Fabio Piccoli sa che il suo punto di vista sul vino italiano non è mai consolatorio. È lucido, diretto, spesso scomodo. Nasce da oltre trent’anni di osservazione diretta del settore e da una capacità rara di mettere a fuoco ciò che altri preferiscono non vedere: le fragilità strutturali, i modelli che non funzionano più, le opportunità che si aprivano mentre il mercato guardava altrove.

Interpretare il cambiamento, però, è solo il primo passo. Il successo di un’azienda dipende dalla capacità di agire su

quella lettura, di tradurla in decisioni operative, in scelte di posizionamento, in strategie commerciali concrete. È esattamente questo il passaggio che il nuovo percorso formativo di Wine Meridian vuole offrire: trasformare la riflessione degli editoriali in uno strumento applicabile subito nella propria realtà aziendale.

## Un percorso in tre sessioni operative

Tre approfondimenti digitali di due ore ciascuno, in diretta su Zoom, dedicati ai temi che Fabio Piccoli considera oggi le leve strategiche più urgenti per le aziende vitivinicole: export, comunicazione e branding. Ogni sessione include schemi di lettura, esercizi e strumenti pratici, pensati per chi vuole portare a casa qualcosa di concreto, non solo nuove consapevolezze.

## La nuova comunicazione del vino: linguaggi, media e pubblico in evoluzione 19 maggio 2026 – ore 14:00/16:00

Dire cose giuste non basta. Nel vino si comunica spesso in modo corretto – rispettando prodotto, territorio e tradizione – ma raramente in modo efficace. I linguaggi tecnici e autoreferenziali mostrano i loro limiti di fronte a un pubblico nuovo, più giovane, abituato a consumare contenuti in modo radicalmente diverso.

Questa sessione è dedicata a rendere i messaggi aziendali più chiari e incisivi: come passare dal racconto tecnico alla comunicazione emozionale, come orientarsi tra social media e creator economy, come costruire contenuti che arrivano davvero e trasformano l’interesse in scelta d’acquisto. Con un’analisi concreta dei modelli comunicativi che funzionano oggi e dei motivi per cui funzionano.

**Iscriviti qui**

## La tua cantina è davvero riconoscibile? Branding e identità per uscire dalla guerra del prezzo 3 giugno 2026 – ore 14:00/16:00

In un mercato affollato, la qualità è necessaria ma non sufficiente. Quando tutti raccontano la stessa storia con le stesse parole, nessuno si distingue davvero. Il branding non è un esercizio estetico: è la leva strategica che trasforma un buon prodotto in un brand desiderabile, costruendo coerenza tra vino, packaging, prezzo e comunicazione.

Questa sessione lavora sull'identità di marca: come definire i tratti distintivi che rendono una cantina irripetibile, come allineare tutti i touchpoint aziendali in un posizionamento coerente e credibile, come costruire una percezione di valore che il mercato riconosce e remunera. Con case history reali di aziende che hanno saputo trasformare la propria identità in un vantaggio competitivo misurabile.

**Iscriviti qui**

## Perché seguire il percorso completo

Ogni sessione è autonoma e acquistabile singolarmente. Ma i tre temi si tengono: un export efficace richiede un posizionamento chiaro; un posizionamento chiaro richiede una comunicazione coerente; una comunicazione coerente richiede un'identità di marca solida. Seguire il percorso completo significa lavorare su tutte e tre le leve in modo integrato, con la stessa visione a fare da filo conduttore.

Quella di Fabio Piccoli: analitica, diretta, sempre orientata all'azione.

## Il percorso formativo in sintesi:

- **Format:** 3 approfondimenti digitali di 2 ore firmati Fabio Piccoli
- **Temi:** Export, comunicazione e branding
- **Modalità:** Sessioni operative in diretta su Zoom
- **Materiali:** Schemi di lettura, esercizi e strumenti pratici inclusi

**ISCRIVITI QUI AL PACCHETTO COMPLETO**

## I corsi passati: Export del vino – comprendere i nuovi mercati in trasformazione: *5 maggio 2026* | *ore 14:30/16:30*

I mercati storici rallentano. Nuovi paesi emergono con dinamiche di consumo diverse e canali distributivi in continua evoluzione. Chi continua a muoversi con le mappe di cinque o dieci anni fa rischia di perdere quote preziose non per colpa dei propri vini, ma per colpa di una visione superata.

Questa sessione ha offerto una lettura aggiornata dei nuovi equilibri internazionali: come distinguere i mercati che vale la pena presidiare da quelli che stanno cambiando le regole, come si stanno trasformando i canali distributivi e quali sono le figure chiave con cui le cantine devono imparare a relazionarsi. Con strumenti pratici per ridefinire il proprio posizionamento estero in modo strategico e consapevole.