

Vuoi aumentare la tua presenza all'estero ma hai paura di pianificare viaggi oltre confine?

written by Redazione Wine Meridian | 27 Febbraio 2022



Stiamo vivendo un momento particolare: da un lato **i mercati di tutto il mondo fremono per ripartire**; dall'altro, **l'incertezza degli scenari rende estremamente difficile elaborare strategie commerciali** e mettere a budget investimenti per promuovere il vino sui mercati esteri.

Ma c'è una buona notizia: partecipare ad eventi B2B digital ti permette di raggiungere una vasta platea di operatori esteri senza muoverti dalla tua azienda!

E ci sono 5 ottimi motivi che ti impediscono di ignorare

questa opportunità:

1. Spendisci meno: un evento B2B digitale ti costa molto meno di una trasferta;

- a parità di budget puoi raggiungere più Paesi e un numero maggiore di buyer
- gli eventi digitali possono essere inseriti nei programmi di finanziamento OCM, permettendoti un ulteriore risparmio.

2. Risparmi tempo: i tempi per organizzare una trasferta aziendale sono molto elevati, a partire dalla ricerca dei voli e dell'alloggio, fino ad arrivare all'organizzazione del lavoro in azienda durante la tua assenza;

- partecipare ad un evento B2B ti porta via pochissimo tempo, tempo che sarà tutto dedicato alla presentazione dei tuoi vini e della tua azienda, senza tempi morti.
- i tempi di risposta da parte dei buyer interessati sono molto brevi, in quanto un evento ben organizzato garantisce un immediato follow up dei contatti.

3. Hai certezza dell'evento: puoi pianificare temporalmente la tua strategia export, senza essere soggetto

- a possibili ritardi
- a cancellazioni di eventi
- a quarantene e rischi sanitari.

4. L'aspetto tempo è la variabile più critica in un processo di pianificazione aziendale. Azzera questo elemento di incertezza!

- Non devi occuparti di nulla, al di fuori di

presentare i tuoi vini e la tua azienda. Un buon organizzatore di eventi B2B si occupa:

- di garantirti una “formazione” prima dell’evento, suggerendoti quali etichette presentare e come presentarle
- della selezione dei buyer potenzialmente più interessati ai tuoi vini
- di far arrivare i tuoi vini a destinazione, sollevandoti da qualunque preoccupazione di spedizione

5. Puoi ottenere importanti benefici, senza rischiare nulla:

- attivare nuovi canali di vendita immediati;
- avere nuove relazioni internazionali, che potrai comunque consolidare e mettere a frutto nel tempo;
- avere immediati feedback sull’interesse per i tuoi vini, che potrai usare per costruire le strategie future verso i Paesi in questione

Non perdere questo momento d’oro per gli eventi B2B digitali!

Se vuoi approfondire assieme a noi tutte le possibilità che si aprono per portare il tuo vino all’estero con i nostri format B2B digitali e vuoi ricevere il calendario dei prossimi eventi, inviaci una mail a redazione@winemeridian.com.

Saremo lieti di aiutarti a scegliere l’evento più adatto alla tua azienda.