La Danimarca secondo Per Thorup è un mercato curioso

scritto da Agnese Ceschi | 16 Febbraio 2015



I successi non tarderanno ad arrivare per i produttori italiani a patto che siano disposti a rischiare su prezzo e scelta degli importatori.

Se dovessimo trovare una definizione del mercato del vino in Danimarca, sicuramente curioso. Nonostante sia un mercato recente quello del vino, sviluppatosi negli ultimi 50 anni, i consumatori che si approcciano al vino italiano si dimostrano curiosi e ricercano la variet, senza rinunciare al rapporto qualit/prezzo. LItalia sicuramente un Paese apprezzato dai Danesi e limmagine conta moltissimo. Questo quanto emerge dallintervista a Per Thorup, Sales Manager di Husted Vin (www.hustedvin.dk), una delle maggiori realt di importazione di vino in Danimarca.

Vede del potenziale per i vini italiani in Danimarca?
Vedo un grande potenziale. I consumatori danesi conoscono abbastanza bene le denominazioni dei vini italiani, ma sono anche molto curiosi e se trovano in un negozio specializzato chi li sa consigliare bene, sono disposti anche a rischiare provando vini interessanti ma meno conosciuti. poi responsabilit del produttore fare in modo che il rapporto qualit/prezzo sia interessante.

Pensa che i vini italiani abbiano un buon rapporto qualit/prezzo?
Questo il principale problema nella vendita in Danimarca. Molti produttori sono concentrati esclusivamente sul prodotto e si basano sulle conoscenze acquisite solo sul loro mercato dorigine. Con questi presupposti difficile entrare in un nuovo mercato dove i loro prodotti sono poco conosciuti. Penso che ci sia troppo ottimismo nel formulare i prezzi.

Quale consiglio vuole dare ai produttori italiani che vogliono entrare nel mercato danese?
Il mio consiglio principale di trovare dei buoni importatori e di ascoltare i loro consigli sui prezzi. Infatti, la maggior parte degli importatori non concentrata sul profitto di breve periodo ma su stabilire relazioni durature nel tempo. Molti sono disposti a rischiare di essere i primi ad acquistare dei prodotti meno conosciuti ma interessanti.

Cosa pensa del potenziale dei social network e del mondo online?
Unalta percentuale di consumatori danesi presente su Facebook e sui social network in generale, dunque questo un canale da sviluppare sicuramente. Noi gi lo facciamo con i vini spagnoli, i cui produttori sono molti disponibili e ci mandano i post gi tradotti in inglese.