Il Giappone non è mai così vicino

scritto da Agnese Ceschi | 13 Luglio 2020

Wine Meridian collabora con Wonderfud da alcuni anni e dopo la crisi causata dalla pandemia la collaborazione dal fronte fisico si è spostata, per il momento, su quello digitale. Così è nato un evento b2b in versione digitale dedicato al mercato giapponese. Il **5 dicembre** i produttori aderenti all'evento, infatti, potranno incontrare a distanza i buyer presenti alla manifestazione attraverso una piattaforma digitale che consentirà di realizzare ciò che normalmente avviene negli eventi b2b in presenza.

L'evento si basa sull'organizzazione di un'agenda programmata di incontri che invece di realizzarsi con la classica presenza in sala dei produttori e buyer avverrà a distanza ma con le medesime modalità e cioè con la degustazione dei vini da parte dei buyer e la descrizione dei prodotti e dell'azienda da parte dei produttori.

Attraverso questo format innovativo, inoltre, le aziende potranno presentare le loro aziende e i loro vini con una modalità comunicativa molto più concreta e razionale, capace di poter mettere in risalto in maniera più efficace le peculiarità del brand.

Perché il Giappone?

Il consumo pro-capite in Giappone è di 3,2 litri, i principali Paesi fornitori in volume sono Cile, Francia, Italia e Spagna. Per quanto riguarda le importazioni in valore la leadership è della Francia, seguita da Italia, Cile e Stati Uniti. Il vino francese gode di una fama inattaccabile e le importazioni di vino spumante transalpino (471 mln di euro) sono pari a tredici volte quello italiano (35 mln di euro).

L'accordo di libero scambio che l'Unione Europea ha ratificato con il Giappone, denominato EPA (Economic Partnership Agreement) entrato in vigore il 1° febbraio 2019 ha permesso l'eliminazione delle tariffe doganali sul 99% dei prodotti e l'eliminazione delle principali barriere non tariffarie, ossia gli ostacoli di natura normativa che impedivano alle imprese europee di entrare nel mercato giapponese. Grazie all'EPA il vino italiano è cresciuto del 17,2% rispetto al 2018 e per il vino spumante i dati sono ancora più confortanti con una crescita del 28,3% (27 mln di euro), terzo risultato dopo Francia e Spagna.

Ricerca di mercato personalizzata

Ricercheremo gli operatori stranieri interessati alla tua azienda. Come sempre il punto di partenza sarà la tua azienda e le sue peculiarità, la sua storia, i suoi sacrifici e la sua proposta. In collaborazione con la cantina provvederemo a definire un brief destinato ai nostri consulenti dove in maniera sintetica, ma esaustiva presenteremo la tua azienda ai potenziali buyer. Questo permetterà di selezionare gli operatori locali più in linea con voi e con i vostri modelli di business. Un partner su misura per voi e la garanzia di una

collaborazione vera con le autorità italiane nel paese.

Agende personalizzate

Le agende predefinite saranno fissate e i produttori o export manager avranno appuntamenti sicuri ed il tempo necessario a trasformare una semplice chiacchierata in un contatto strategico.

Gli incontri Business2Business

Gli incontri verranno strutturati in maniera “tradizionale” pur in ambiente evoluto e digitale.
Avremo l’opportunità di far degustare i nostri vini, di servirli alla giusta temperatura nelle giuste condizioni.
Avremo l’opportuna attrezzatura e personale per garantire la migliore esperienza gustativa.
Avremo l’opportunità, digitale, di condividere presentazioni, brochures, filmati direttamente con i nostri interlocutori per presentare al meglio la vostra Corporate Identity.

Piattaforma digitale

Programmeremo gli incontri di business su piattaforma digitale con modalità one-to-one.
Saremo di supporto prima, durante e dopo i meeting digitali per assicurare facilità d’utilizzo ed efficacia operativa.

Campionature

Saremo di supporto attivo nell’organizzare e gestire la spedizione dei campioni agli importatori coinvolti. Già oggi stiamo sviluppando relazioni privilegiate con alcuni importatori per garantire di navigare in tranquillità nella burocrazia. Già dalle campionature ci avvarremmo del necessario supporto di qualche importatore per garantire la presenza dei nostri prodotti in loco. Il tutto sotto la supervisione ed intervento delle autorità italiane in loco.

OCM

Supporteremo attivamente le aziende nella predisposizione dell’opportuna documentazione scritta e fotografica a supporto

dei propri progetti OCM.

Quota di partecipazione

Le quote sono previste nelle voci di contributi OCM.
Rimangono escluse tutte le spese relative alla spedizione e sdoganamento delle campionature.

Per informazioni scrivi a redazione@winemeridian.com