

# India un mercato finalmente pronto per il grande salto

scritto da Agnese Ceschi | 19 Giugno 2020



Si terrà ad ottobre il meeting b2b digitale in cui buyer e produttori si incontreranno a distanza ma con le stesse opportunità di degustazione e di promozione delle realtà italiane.

E' vero che non è facile parlare di export in una fase così complessa a livello mondiale, ma riteniamo sia importante prepararsi al meglio quando la situazione si sarà normalizzata. E a quel punto siamo convinti che saranno ancora molti gli spazi di sviluppo per il vino italiano sui mercati mondiali.

Tra questi, uno spazio particolare lo avrà certamente l'India. Tra i mercati emergenti per il vino l'India (assieme a Russia e Brasile) è sicuramente un mercato da non perder d'occhio nei prossimi anni.

Wine Intelligence lo **annovera nella TOP 15 dei mercati più attrattivi** secondo il ranking che definisce le prospettive a tendere al 2025,

insieme a nomi altisonanti come USA, UK, Russia, Cina.

Quali sono le ragioni che rendono questo mercato appetibile per produttori e distributori e che lo renderanno a tendere una piazza su cui puntare per seminare oggi un business futuro fiorente?

Le risposte sono presto dette secondo gli esperti: **l'aumento del consumo pro capite** unito alla crescente richiesta di **prodotti premium**, che costituiscono insieme due elementi vincenti.

Dalla sua l'India ha anche un altro importante fattore, che la accomuna a Cina, Brasile, Nigeria e Messico: **una delle popolazioni di giovani consumatori più alta** al mondo.

“L'India è un mercato grande e complesso: il secondo Paese più popoloso al mondo, con **967 milioni di adulti**, e il più giovane in tutto il globo. Negli ultimi 10 anni è stato coinvolto da una grande crescita in volume di consumo di vino e i consumatori hanno manifestato una buona predisposizione verso i vini importati: tra questi l'Italia è al terzo posto dopo Australia e Francia” ci ha spiegato a novembre la master of Wine Sonal Holland.

Tra il 2010 e il 2017 la **wine industry** indiana ha registrato un **aumento annuale del 14%**, facendo diventare il vino la bevanda che più di tutte sta registrando una crescita (da Wine Intelligence, The India Opportunity)

“Tra le tendenze che stanno guidando la graduale accettazione sociale del vino una rapida urbanizzazione, la diffusione di uno stile di vita più occidentale e un crescente potere di spesa. Inoltre il retail (tra le catene più importanti Foodhall e The cellar) sta cambiando e proponendo negozi sempre più sofisticati nello stile e nella scelta dei vini, proponendo personale più preparato a formare ed informare con tasting tutte le settimane” ci ha spiegato sempre l'esperta.

### **Quali sono dunque le opportunità per i vini italiani?**

L'Italia ha guadagnato nel tempo una posizione di sicuro prestigio e vantaggio e lo testimoniano i 70 anni e più di relazioni commerciali tra Italia e India. Inoltre il turismo è un'opportunità, infatti 1 milione di persone circa viaggia in Italia ogni anno, scopre la cucina e il vino del Belpaese, torna a casa e vuole ritrovare quegli stessi prodotti.

Qual è dunque il nostro consiglio? **Muoversi per tempo commercialmente**, perché anche se l'India è tra le economie nuovo emergenti, sarà presto una grande opportunità. La crescita è veloce, e i numeri lo dimostrano.

Si svolgerà i primi giorni di **ottobre** l'evento b2b di **incontro tra produttori e buyer indiani** in versione digitale, organizzato da **Wine Meridian** in collaborazione con **Wonderfud**. Sarà possibile, per i produttori, incontrare in maniera virtuale i buyer indiani attraverso una **piattaforma digitale** che consentirà di realizzare ciò che normalmente avviene negli eventi b2b in presenza.

L'agenda programmata vede una serie di **incontri a distanza** tra produttori e buyer che avverrà con le medesime modalità degli incontri face to face, cioè con la **degustazione** dei vini da parte dei buyer e la **descrizione dei prodotti e dell'azienda** da parte dei produttori, ma attraverso un format innovativo.

Ogni azienda, infatti, avrà modo di presentare la propria realtà e i suoi vini con una **modalità comunicativa** molto più **concreta e razionale**, capace di poter mettere in risalto al meglio le peculiarità del brand.

#### **Programma India ottobre 2020:**

##### **Ricerca di mercato personalizzata**

Entrerai in **contatto** con **operatori** del settore **selezionati** da noi, in particolare importatori, distributori, Ho.Re.Ca e opinion leaders interessati alla tua azienda e alle sue peculiarità.

Provvederemo inoltre a fornire ai nostri consulenti un **brief** creato in collaborazione con **la tua cantina** dove in maniera sintetica ma esaustiva presenteremo la tua realtà ai potenziali buyer. Sarà così più facile selezionare gli operatori locali in linea con i tuoi modelli di business, con la **garanzia** di una **collaborazione** concreta con le autorità italiane in India.

##### **Agenda su misura per te**

Ogni produttore o export manager avrà a disposizione un'**agenda ad hoc** in cui saranno fissati incontri mirati per poter instaurare un **primo contatto** fondamentale.

##### **Gli incontri Business2Business**

Gli incontri avverranno su una **piattaforma digitale** in cui ci sarà l'opportunità di far **degustare** i tuoi vini, di servirli alla giusta temperatura e nelle giuste condizioni.

Garantiamo, infatti, l'attrezzatura e il personale necessario per garantire la **migliore esperienza gustativa**.

Ci sarà inoltre l'opportunità di condividere presentazioni, brochures, filmati direttamente con i nostri interlocutori per **presentare al meglio** la tua **Corporate Identity**.

Cambia quindi solo il mezzo di comunicazione, ma l'esperienza rimane allo stesso livello di eccellenza che avremmo avuto in presenza.

### **Piattaforma digitale**

Gli incontri di business avverranno su piattaforma digitale con **modalità one-to-one**.

L'obiettivo che ci poniamo non è solo il b2b, ma anche la costruzione di un approccio più articolato e completo.

**Saremo sempre a disposizione** come **supporto** prima, durante e dopo i meeting digitali per assicurare facilità d'utilizzo ed efficacia operativa.

### **Campionature**

Wonderfud sarà sempre al tuo fianco anche nell'**organizzazione e gestione** delle spedizioni di **campionature** agli importatori.

Abbiamo già instaurato rapporti di partnership con importatori che possano garantire il **corretto svolgimento** di tutte le **pratiche** relative all'import di prodotti alcolici (vini e distillati) in India e che assicureranno quindi la presenza dei prodotti in loco, sotto la supervisione ed intervento delle autorità italiane sul posto.

### **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 in India.

*Se pensi di partecipare ad un tour in India noi saremo virtualmente a New Dehli ad ottobre 2020 , per info scrivi a [eventi@winemeridian.com](mailto:eventi@winemeridian.com)*