

# Il Canada a portata di click

scritto da Astrid Panizza | 1 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 questo evento b2b in versione digitale dedicato al mercato canadese. Il **21 settembre** 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 Canada?**

Ciò che rende questo mercato così interessante, nonostante la sua grande eterogeneità per la presenza di diversi monopoli provinciali, è che il consumo interno di prodotti alcolici mostra ancora segnali di crescita e la quota rappresentata dai vini continua ad aumentare gradualmente a discapito di altre bevande, quali birra e superalcolici (a differenza di altre nazioni). Nel 2019 (da settembre 2018 a agosto 2019), secondo i dati pubblicati dalla Canadian Vintners Association, il consumo di vino in Canada è di 470 milioni di litri in diminuzione del 1,8% sull'anno precedente. I vini italiani, che con un valore annuo di CAD 540 milioni sono il primo prodotto dell'export italiano in Canada, devono far fronte però ad una forte concorrenza da parte di USA, Francia e Australia, ma le opportunità non sono affatto esaurite. La commercializzazione dei vini e degli alcolici in Canada è riservata ai Liquor Control Boards che in ogni provincia e territorio, ad eccezione dell'Alberta, detengono il monopolio dell'importazione e della distribuzione.

## **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](mailto:redazione@winemeridian.com)