

# Il Canada visto da Baglio dei Fenicotteri Sì al rapporto personale

scritto da Roberto Nicolli | 20 Gennaio 2014



Ho conosciuto a Vancouver Giuseppe Squasi, dell'azienda Baglio dei Fenicotteri e mi ha colpito per il suo entusiasmo ma soprattutto per il suo "metterci la faccia". Ho chiesto a Giuseppe di raccontarmi come ha percepito il suo ingresso nel mercato Canadese e ritengo interessante per tutti i lettori riportare interamente la sua risposta.

"Durante lo scorso mese di Ottobre, ho avuto modo di visitare il Canada per ben due volte, in occasione degli eventi organizzati rispettivamente a Vancouver e Winnipeg dalla Camera di Commercio Italiana in Canada, e a Vancouver e

Calgary dall'Istituto del Commercio Estero.

A seguito di questi incontri, ho constatato quanto sia articolato e variegato il mercato canadese, e allo stesso tempo interessante e ricettivo: se da una parte infatti la presenza del Monopolio, in alcune provincie come la British Columbia e il Manitoba, costituisca di fatto una difficoltà, almeno iniziale, per l'ingresso delle nuove merci sul territorio, dall'altra ho avuto modo di percepire attenzione e curiosità, due elementi che ben combinati possono aiutare a superare tali impedimenti.

Sono, inoltre, convinto che per facilitare l'ingresso dei nostri prodotti il miglior investimento sia quello di presentarci in prima persona durante tutti gli eventi internazionali a cui partecipiamo: è una scelta che ci costa fatica, sia in termini economici che fisici, ma sono convinto che tale impegno verrà ripagato dal fruitore ultimo che acquista i nostri prodotti.

In questa economia sempre più globalizzata è importante che il consumatore si fidi dei prodotti che acquista: l'incontro quasi diretto con il produttore può facilitare tale fidelizzazione.

Altro elemento determinante è costituito dall'informazione/formazione del consumatore, poiché un utente informato, è più attento, è più esigente e sa distinguere e riconoscere un prodotto di qualità.

Il vino non è solo una bevanda, è natura, è la storia di un territorio che si racconta, ciclicamente, nel breve istante di un sorso di vino. Il mercato canadese mi è sembrato sufficientemente sensibile e attento, tanto da lasciarmi ben sperare per l'inizio di questa nuova avventura. “