

Fiere del futuro? Le priorità dei produttori

scritto da Emanuele Fiorio | 27 Ottobre 2021



L'edizione speciale di Vinitaly 2021 ha rappresentato un punto di svolta, una nuova versione caratterizzata da un **format ridotto e da un pubblico prettamente professionale.**

Il cambiamento è stato apprezzato dai produttori che hanno potuto partecipare e testare concretamente le opportunità offerte da questo nuovo format.

Wine Meridian ha voluto saggiare le previsioni dei produttori e soprattutto **capire quali sono le aspettative rispetto alle fiere in presenza del futuro**, una volta superata definitivamente la pandemia a livello globale.

Fiere in presenza: quali sono i desideri e le aspettative per il futuro?

Flavio Geretto – Export Global Director, Villa Sandi

La fiera del futuro è ancora tutta da inventare. Quello che noi di Villa Sandi abbiamo intenzione di fare è partecipare alle fiere più importanti che dovranno essere sempre più orientate ad un pubblico professionale, dando delle

opportunità anche al pubblico privato che non deve essere dimenticato.

Nelle edizioni di Vinitaly prima della pandemia c'era troppo spazio per il pubblico privato che a volte poteva limitare l'attenzione del pubblico professionale.

Noi come azienda cercheremo di capire quali sono gli eventi principali su cui concentrare i nostri sforzi, perché prima del Covid-19 c'erano fin troppi appuntamenti da seguire.

Credo che in futuro rimarranno senz'altro le fiere in presenza perché il rapporto personale è fondamentale ma andando a ponderare quelle che sono le reali opportunità.

Marta Capriotti – Responsabile Hospitality, Tenuta Cocci Grifoni

Il rispetto del dialogo ci deve essere, quindi auspico fiere con un numero inferiore di presenze rispetto a quelle che abbiamo conosciuto nel periodo pre-pandemico. Il dialogo costruttivo si può verificare solo se le condizioni lo permettono, le fiere con afflussi incontrollati non sono funzionali a questo. Si possono fare tante degustazioni online mandando le campionature, il contatto è importante ma la bolgia non è utile al business.

Francesca Auricchio – Sales & Export Manager, San salvatore 1988

Le fiere del futuro dovrebbero prendere in considerazione di aprire dei padiglioni per i produttori che stanno sviluppando dei progetti legati, ad esempio, alla sostenibilità. Noi oltre a produrre vino, abbiamo un allevamento di bufale e attraverso questo riusciamo a generare biogas che garantisce energia per il fabbisogno aziendale, grazie anche ai nostri impianti fotovoltaici.

Avere in futuro degli spazi fieristici dedicati alle aziende che si stanno impegnando su questo ed altri fronti è una opportunità per valorizzare queste realtà virtuose e garantire visibilità nei confronti delle persone che vengono a visitare queste manifestazioni.

Lisa Chilese – Responsabile Promozione, Consorzio Vini Colli Euganei

Le fiere erano arrivate ad un punto di saturazione, erano troppe ed era diventato un caos pazzesco. Pensare di non avere fiere in presenza nel futuro lo trovo assurdo, per cui penso si dovrà trovare una formula più umana.

Noi solitamente al Vinitaly abbiamo uno stand con 10-12 co-espositori, io credo che una parte di quelli non li avrò più perché hanno conosciuto nuovi modi di comunicare e di investire, però una parte sono sicura che torneranno ad esserci.

Credo che le fiere in presenza dovranno continuare ad esistere ma facendo un passo indietro, per renderle un po' più umane (non più 50mila espositori) in modo da favorire le relazioni.

Il Vinitaly dovrebbe tornare ad essere un appuntamento commerciale, gli ultimi anni era un appuntamento di pubbliche relazioni, era diventata una vetrina dove dovevi esserci per salutare i clienti. Aveva perso tanta della sua ragion d'essere ed era diventato uno show.

La soluzione potrebbe essere una via di mezzo tra questa edizione che è un po' piccola e quelle pre-pandemiche, si dovrà trovare una misura, un equilibrio anche a livello economico.

Maria Sabrina Tedeschi, Titolare Fratelli Tedeschi

Io credo che in futuro le fiere dovranno essere prettamente B2B, fiere dedicate al business con meno numeri ma dove sarà possibile fare incontri di persona con la tranquillità che questi necessitano.

Maddalena Peruzzi – Ufficio Stampa, Cantina di Soave

Dal nostro punto di vista è molto importante che le fiere siano un momento di business, dovrebbero essere orientate agli incontri professionali senza dimenticare la parte B2C che può benissimo rimanere come momento fuori salone, in grado di garantire benefici a tutto ciò che ruota attorno alla fiera.

Federico Migliorini – Fondatore, Rock Wines

Quella di quest'anno è una edizione molto efficace, si lavora bene e c'è meno spazio per l'entertainment. La parte più legata alle pubbliche relazioni e al divertimento non va sottovalutata, ma credo che le fiere del futuro debbano trovare un compromesso tra le due sfere (B2C e B2B), è questa la soluzione più auspicabile.

Daniele Sevoli – Brand Ambassador, Terre de la Custodia

Credo che Vinitaly possa essere un esempio, credo che questa edizione speciale abbia accelerato i tempi già prefissati. Durante le ultime due edizioni, se non erro, c'era stata una giornata dedicata solo ai professionisti e le altre erano aperte anche al pubblico, sull'onda lunga del ProWein.

Io penso che l'idea di fare ambo le cose sia molto interessante, ovvero dedicare una parte delle fiere del futuro ai professionisti ed un'altra agli amatori perché non dobbiamo dimenticarci che il consumatore finale è quello che ci dà da vivere ed è fondamentale. Quindi bene parlare di business ma dobbiamo essere quanto più vicini ai nostri consumatori.

Stefano Graffi – Cantiniere, Monzio Compagnoni

Si può pensare ad una nuova tipologia di fiera frequentata esclusivamente da veri appassionati e da professionisti interessati a concludere. È oggettivamente più tranquillo lavorare in questo modo e ci si può dedicare maggiormente ad instaurare rapporti fruttuosi.

Giulia Gagliardi – Responsabile commerciale, Tenuta Chiccheri

Credo che questa fiera possa essere d'esempio per il futuro, la versione ridotta è stata molto interessante, l'assenza dei privati ha dato maggiori stimoli agli addetti ai lavori (ristoratori, enotecari, export manager, importatori) perché hanno visto la possibilità di essere più seguiti e più coccolati dal produttore. Il produttore a sua volta è stato più contento di dedicare maggior tempo a chi veramente vuole arrivare al nocciolo.

Cristiana Bettili – Titolare, Azienda Agricola Bettili

Cristiana

Le fiere del futuro le vedo in presenza ma con un forte aiuto degli strumenti online perché credo che l'online potrebbe permettere all'aziende di essere presentate ed avere una maggiore interazione con i consumatori. Con la Camera di Commercio di Pordenone ho partecipato ad una degustazione online, è stata una esperienza che ha aiutato ad avere maggiori contatti. Più contatti ci sono, anche con le stesse persone ma nel tempo, più è facile che il cliente capisca la serietà dell'azienda, la qualità, la costanza del prodotto. Ci vorrebbero eventi ibridi (in presenza ed online) gestiti dagli enti fieristici.

Mattia Pagliasso – Commerciale estero, Ceretto

Prevedo un ritorno alla classica impostazione pre-pandemia, questo evento ce lo sta già dimostrando. Quello che manca maggiormente sono gli importatori dall'estero per questioni logistiche, mi aspetto che ad aprile partecipino anche loro. Sono convinto che già dal prossimo anno ci sarà un ritorno quasi totale alla normalità.