

International Wine Traders: nuovi mercati per l'export

scritto da Redazione Wine Meridian | 12 Gennaio 2015



“International Wine Traders” il format di evento a marchio Iron3 (www.iron3.it), azienda specializzata nell'organizzazione di eventi a supporto dell'internazionalizzazione delle aziende vitivinicole italiane, che permette alle aziende di incontrare operatori della filiera.

Per il vino italiano, con la perdurante crisi dei consumi in atto in Italia, l'export, rappresentando una porzione importante del mercato del vino italiano, stato scambiato più per un'ancora di salvezza alla quale aggrapparsi che una vera opportunità.

Non più sufficiente vendere ma diventa necessario vendere bene, mettendo in atto diverse strategie, tra cui quelle di riposizionamento anche qualitativo in grado di spuntare prezzi medi più elevati per i vini italiani.

Per le aziende vinicole italiane, e per noi operatori della, la sfida del 2015 sar aumentare il valore delle esportazioni, dato che sar difficile mantenere i volumi a 20 milioni di ettolitri con la vendemmia 2014, prevista molto scarsa dall'associazione enologi e ISMEA.

E per fare questo non pi sufficiente organizzare eventi spot per farsi conoscere; sono necessarie attivit continue di marketing e comunicazione per mantenere salde ed accrescere le quote di mercato.

Anche per questo per il tour 2015 di "International Wine Traders" i Paesi sono stati scelti sulla base delle tendenze economiche e sulle richieste delle aziende stesse.

Le tappe di "International Wine Traders" prevedono due modalit di svolgimento: workshop ed Incontri d'affari B2B con agenda programmata, il modo pi efficace per farsi conoscere dagli operatori esteri.

Le tappe friulana e siciliana, oltre alla giornata di incontri programmati con i buyers, prevedono diversi incoming nelle aziende che parteciperanno, che rappresentano una grande opportunit.

Dal 2005 Iron3 si occupa di progettare e sviluppare piani di marketing internazionale e momenti di incontro tra le aziende produttrici e gli operatori, sia italiani che esteri: workshop, incoming, educational, business lunch, etc. In dieci anni, Iron3 ha consolidato un network di relazioni, sia in Italia che all'estero, che le permette di avere una conoscenza approfondita dei singoli mercati e di, conseguenza, di creare progetti ed eventi ad hoc dice Giacomo Acciai, titolare e project manager di Iron3. Affiancare ai workshop gli incoming nelle aziende vinicole permette non solo di ottimizzare il tempo a disposizione ma, soprattutto, di rendere pi approfondita la conoscenza coi buyers e, di conseguenza, pi forte la relazione, sia commerciale che personale..

Le date del tour

23-24 Febbraio IWT Piemonte, workshop con agende programmate

8 Aprile IWT Londra, wine workshop

13-15 aprile, IWT Oslo e Copenaghen

18-19 Maggio IWT Toscana, wine workshop con agende

29-30 Giugno IWT Sicilia, wine workshop con agende programmate e incoming dedicato alle solo alle aziende siciliane

20-21 Luglio IWT Friuli, wine workshop con agende programmate e incoming dedicato alle solo aziende del Friuli Venezia Giulia

22 Ottobre IWT Varsavia, wine workshop

26-27 Ottobre IWT Peschiera del Garda, wine workshop con agende programmate per tutte le aziende d'Italia

9 Novembre IWT Monaco di Baviera, wine Workshop

Per maggiori informazioni scrivete alla nostra redazione