

La curiosità è la chiave per la conoscenza dei mercati

scritto da Redazione Wine Meridian | 15 Febbraio 2014



Secondo giorno di corso export manager: dieci cose da conoscere per affrontare al meglio i mercati internazionali

1. Conoscere le produzioni degli altri paesi: più un paese produce bene, tanto è meglio per il vino italiano perché impianta nel suo paese la cultura del bere di qualità. Ecco perché gli Stati Uniti sono il maggior mercato da quando sono diventati produttori.
2. Conoscere gli aspetti culturali del paese dove voglio esportare
3. Conoscere le tipologie richieste dal mercato
4. Conoscere i competitor e capire perché sono più forti, in cosa sono vincenti?
5. Conoscere i prezzi delle tipologie dei vini, compresi di cambi e valute
6. Conoscere le normative per etichette e controetichette, per le descrizioni dei vini
7. Conoscere l'importatore, avere una idea del suo background
8. Conoscere il packaging e capire quali sono i più utilizzati
9. Conoscere e padroneggiare il materiale aziendale

10. Conoscere e registrare i contatti che si maturano