

Vendere vino in Usa creando relazioni e contatti col cliente: più facile con il web

scritto da Lavinia Furlani | 12 Maggio 2014



Abbiamo intervistato Jennifer Gentile, wineblogger americana. Ha lavorato nel settore vitivinicolo per 5 anni, promuovendo e vendendo vino al pubblico. Ora scrive un blog, Vino Travels (<http://vinotravels.blogspot.it/>), che punta alla promozione dei vini italiani e alla formazione. L'obiettivo di promuovere i vini italiani nel mondo. Jennifer ha origini italiane e grazie ai diversi viaggi intrapresi in Italia ha incontrato produttori straordinari, famiglie che lavorano sodo per mantenersi fedeli alle proprie tradizioni e produrre vini

fantastici. La sua missione proprio quella di far conoscere al mondo questa gente, le persone che incontra lungo il suo percorso.

Quali sono a tuo avviso le potenzialit di sviluppo dei vini italiani nel mercato americano?

Negli Stati Uniti c un enorme potenziale per i vini italiani, considerato anche il fatto che il nostro mercato tra gli importatori leader dei vostri vini; il problema sta solo nel formare ed educare il mercato. La gente conosce i vini pi famosi, come il Brunello, il Chianti Classico, il Prosecco, il Barolo, etc., quel che manca proprio far conoscere le altre variet italiane autoctone che racchiudono in s un gran valore.

Secondo te come potrebbero i produttori italiani ottenere migliori risultati sul vostro mercato? Ha qualche suggerimento?

Ritengo sia fondamentale promuovere i marchi e costruire relazioni per fare in modo che le proprie etichette vengano conosciute e apprezzate sul mercato americano. Grazie al web oggi ci sono molte possibilit di creare relazioni e stabilire contatti. Rimanere autentici e coerenti alle tradizioni della propria cantina, facendosi conoscere al di fuori del territorio nazionale la chiave per avere una maggiore riconoscibilit per il proprio brand.

Come valuti il rapporto qualit/prezzo dei vini italiani?

Credo che il valore sia una delle maggiori potenzialit del vino italiano negli USA. Ci sono molti vini di elevata qualit a 15\$ o anche a meno, e anche i vini pi costosi hanno un ottimo rapporto qualit/prezzo.

Quali sono le qualit dei vini italiani che apprezzi particolarmente?

Personalmente amo i vini italiani per le origini e le tradizioni che stanno dietro a un'etichetta, in ogni cantina e in ogni regione. Ogni azienda ha una storia straordinaria da raccontare, e poter accostare ciascuna di esse ai vini

unesperienza meravigliosa. Apprezzo le diverse caratteristiche che rendono unico il vino di ciascuna regione.

Che potenzialit hanno le variet di vini bianchi e rossi sul mercato americano?

Ritengo ci sia un gran potenziale per i vini bianchi delle regioni settentrionali, come il Trentino Alto-Adige e il Friuli Venezia Giulia. Credo inoltre che, al di l dei vini rossi pi conosciuti nel nostro mercato, la Sicilia abbia una potenzialit da esprimere con uve quali il Nero d'Avola.

Che consiglio senti di dare ai produttori italiani che cercano di entrare nel vostro mercato?

Il marketing e la politica dei prezzi sono le due aree su cui concentrarsi maggiormente per avere successo sul mercato americano. Oltre al marketing tradizionale, ci sono diversi altri modi per creare reti e relazioni e farsi conoscere sul mercato attraverso internet, i blog, i social media (Twitter, LinkedIn), i forum, le associazioni e i gruppi che si occupano di vino.

Potresti accennare brevemente alla tua esperienza nel settore del vino e alla sua attuale posizione?

Ho lavorato nel settore vitivinicolo per 5 anni, promuovendo e vendendo vino al pubblico. Mi sono poi presa del tempo per imparare l'italiano, e ora scrivo un blog, *Vino Travels*, che punta alla promozione dei vini italiani e alla formazione. Il mio obiettivo certificarmi come Italian Wine Specialist tramite la NASA (North American Sommelier Association, l'associazione nordamericana dei sommelier) entro la fine dell'anno.