

Siate originali e non vi cancellerò!

scritto da Alessia Venturi | 7 Febbraio 2016



Abbiamo già più volte parlato di Stati Uniti, ma forse non mai abbastanza. Perché da ogni singolo importatore si possono imparare cose inaspettate su come il vino italiano e i suoi attori vengono interpretati oltreoceano. Oggi volgiamo lo sguardo verso la California, dove Alleah Friedrichs, co-fondatrice di Bliss Wine [Imports](#), svolge da qualche tempo, nonostante la giovane età, la sua attività di importatrice di vino, passione che ha deciso di seguire dopo aver lavorato per dieci anni in altri settori. La Bliss Wine Imports, focalizzata sulle piccole produzioni vinicole e non sulle varietà classiche, ha una clientela composta principalmente da boutique e wine bars. Abbiamo intervistato Alleah, che ci ha dato dei consigli molto pratici e schietti su come approcciarsi ad un importatore. Ad esempio: avreste mai pensato che una semplice mail può fare le sorti della vostra azienda?

Quale consiglio darebbe ai produttori di vino italiani per far conoscere i propri prodotti negli Stati Uniti?

Posso dare solo qualche consiglio o suggerimento, non posso dire quello che devono fare. Per prima cosa scegliete un importatore che conosca bene il vostro Paese. Se l'importatore

non ha mai visitato il vostro Paese, chiedetevi: voglio veramente vendere a lui? In secondo luogo: si preoccupa di voi e dei vostri partners? Cercate di scegliere qualcuno a cui interessi veramente vendere il vostro prodotto e la vostra storia.

Qual l'immagine dei vini italiani nel Suo Paese?

Gli americani hanno una duplice visione dei vini italiani: pensano che siano vini difficili da trovare e conoscere, ma allo stesso tempo questa caratteristica suscita curiosità. Gli americani sono dei pionieri: a loro piace provare ed imparare.

Quali attività i produttori italiani dovrebbero fare per vendere meglio i loro vini negli Stati Uniti?

Innanzitutto i produttori dovrebbero capire l'importanza della scelta dei vini per l'importatore, il quale si dedica di solito un anno per pianificare la gestione dei fondi e le modalità di utilizzo. Nel frattempo, consiglio di costruire e curare una relazione onesta con l'importatore, sia dal punto di vista umano che commerciale. In ultima, i produttori dovrebbero essere genuini ed autentici, cercando di non modificare i propri vini in relazione al mercato americano.

Quali sono i criteri con cui scegliete le aziende con cui collaborare? Che consigli darebbe ai produttori per farsi scegliere?

Siate originali, non spedite mail tutte uguali! Ogni mattina, infatti, mi sveglio e ne ricevo da persone di ogni parte del mondo. veramente sgradevole ricevere mail sempre uguali. Io cancello tutte le mail indirizzate a "Carissimo wine buyer" o qualsiasi altro generico appellativo. Al contrario, se mi spediscono una mail personalizzata, rispondo. Ci sono, inoltre, altri fattori da tenere in considerazione. Spesso le mail che ricevo non mi invogliano a conoscere il winemaker. Non mi scrivete che il mercato americano molto attraente per la sua grandezza e per questo volete esserci anche voi. L'America una grande opportunità per tutti, ci sono tutti i vini del mondo e, per questo motivo, il vostro non farebbe la differenza. Come fate già a sapere che io sono adatta a voi, se

non mi conoscete ancora? Dunque come cantina necessario che sappiate cosa state cercando e con che importatore volete lavorare. E non fate lelenco di tutti i premi che avete ricevuto, per me non rilevante! Ci che mi importa conoscervi e, se sono veramente interessata, vi far visita non appena sar in Italia.