

Wine Export Manager Day: gli speaker vi aspettano

scritto da Redazione Wine Meridian | 10 Settembre 2019



*Sai dove si vende il pesce? Sì, al mercato.
& sai dove gli uomini diventano virtuosi? No.
Allora seguimi.*

SOCRATE



WINE EXPORT MANAGER DAY Iscriviti su www.winemeridian.com

Il meeting annuale del primo club dei manager del vino italiano sta per tornare, con tante novità. Siamo felicemente giunti alla sua terza edizione di **Wine Export Manager Day**, l'evento ideato da Wine Meridian e WinePeople, quest'anno ha grandi sorprese in serbo per i partecipanti che **lunedì 16 settembre** si incontreranno presso **Fico Eataly World** di

Bologna dalle ore 14.30, per creare un network tra imprenditori, manager e operatori capaci di far crescere il business del vino italiano nel mondo.

Rispetto alle scorse edizioni, quest'anno l'evento è dedicato a tutti i manager del vino, non solo gli export. Infatti, in questa ultima edizione, sono invitati a partecipare anche tutti gli agenti impegnati sul mercato italiano.

Durante la giornata si affronteranno le problematiche che oggi giorno caratterizzano maggiormente il tema dell'export del vino, grazie a 5 interessanti speech che vi renderanno manager più preparati.

Come già anticipato, gli speech dei nostri autorevoli relatori, che pensiamo possano dare interessanti spunti per la riflessione individuale e collettiva, saranno i seguenti:

“Ogni emozione genera dati!”

Paolo Errico, CEO Maxfone e fondatore di Social Meter Analysis, esperto di Big Data analysis, ci porterà a comprendere quanto l'utilizzo dei dati sia diventato fondamentale nello sviluppo di qualsiasi business, ancora più nel settore del food & beverage. Ogni esperienza genera dati, quindi anche l'esperienza del bere, veicolata attraverso il web, diventa un elemento su cui misurare in modo preciso, quello che il cliente finale sta condividendo.

“Export management: la buona partnership con l'importatore parte da un contratto giusto”

La contrattualistica internazionale e l'importanza di un buon contratto che segua determinati parametri e fissi delle precise garanzie sarà invece oggetto dell'intervento dell'avvocato **Marco Giuri**. Avvocato operante nel settore vitivinicolo da 20 anni, Giuri collabora con le più importanti aziende del settore in Italia, membro del Consiglio Direttivo dell'Ugivi – Unione Giuristi della Vite e del Vino, docente e coordinatore scientifico del settore wine per la 24 Ore Business School, autore di numerosi articoli sui temi del mondo del vino sotto i profili legali e di tutela delle

aziende.

“Il nuovo ruolo dell’agente Italia”

Lorenzo Righi ci porterà nel mondo degli agenti italiani e alla scoperta della comprensione delle logiche commerciali del mercato italiano, nonché l’osservazione della loro evoluzione e dei possibili sviluppi futuri. Lorenzo Righi vanta un’esperienza pluridecennale nel settore, a partire dal 2001 è stato direttore commerciale di diverse realtà del panorama vitivinicolo italiano, come Podere Rocche dei Manzoni, Gruppo Felluga, Agricola Querciabella ed Heres Spa. Dal 2016 è direttore commerciale di Romano Dal Forno e a capo della direzione di Club Excellence, il club degli importatori italiani.

“Il vino Bio Italiano nel mondo”

Elisa Spada, consulente per formazione, posizionamento strategico e organizzazione di eventi per l’internazionalizzazione del vino italiano, ci parlerà invece di vino biologico nel mondo e dell’ambizioso progetto Organic Value, studiato per dare finalmente visibilità e promuovere le relazioni internazionali dei produttori biologici italiani, nato dalla collaborazione tra Wine Meridian, Elisa Spada e Debora Bonora (coordinatore di Diwinexport Consorzio per l’internazionalizzazione prodotti enologici). Con 83 mila ettari di vigneto coltivati con metodo biologico, il Bel Paese è leader per incidenza sul totale della vite coltivata (l’11,9% è bio), dunque le potenzialità di sviluppo dell’export del vino bio italiano, secondo tutti gli osservatori più autorevoli, sono molto elevate ma per capitalizzarle è necessario sviluppare progetti in grado di aggregare e aumentare le capacità di internazionalizzazione delle aziende biologiche italiane.

“Neuroenologia: l’effetto del marketing sulla promozione di un prodotto”

Vincenzo Russo, docente di psicologia dei consumi e neuromarketing all’Università IULM, ci porterà

nell'affascinante mondo della “neuroenologia”, ovvero l'effetto che il marketing può avere sulle reazioni dei consumatori al prodotto. Vendere vino oggi significhi approcciare dei consumatori che prendono decisioni mossi non dalla loro parte razionale, ma dalle aree che risiedono nella parte più antica del cervello umano. Per questo oggi agli uomini e donne dell'export sono richieste competenze e conoscenze sempre più trasversali, e ancora di più anche la capacità di comprensione di dinamiche psicologiche dell'interlocutore e del consumatore finale.

I protagonisti della giornata sarete voi!

Il costo per partecipare è di 30 euro, mentre per chi è iscritto al nostro club “Wine Out”, la giornata è gratuita.

Per iscriversi al Wine Export Manager Day:

- se non sei iscritto a Wine Out [clicca qui](#)
- se sei già socio Wine Out [clicca qui](#)

Scopri Wine Out! Per ulteriori informazioni:
risorseumane@winepeople-network.com/ +39 3472531938.