

Cerchi nuovi buyer per i tuoi vini? QiTarget ti aiuta a trovarli

scritto da Redazione Wine Meridian | 30 Novembre 2023



Inserire nuovi mercati nelle proprie scelte di export richiede sempre un grande investimento di tempo e di risorse e comporta innegabilmente dei rischi: l'immobilismo, d'altro canto, è altrettanto rischioso. **Il mercato estero per il vino italiano è in continuo movimento** e rinunciare ad adeguare le proprie strategie a uno scenario che cambia significa molto probabilmente andare incontro a un insuccesso.

È il tuo compito, come imprenditore, quello di delineare i piani aziendali e decidere quali sono i mercati su cui investire nel breve, medio e lungo termine.

Ti proponiamo di concentrare il tuo tempo sulle strategie di

espansione verso l'estero e di delegare ai nostri servizi la ricerca di informazioni e di contatti per stabilire efficaci relazioni commerciali.

QiTarget attinge a una complessa rete di banche dati commerciali, costituite da milioni di operatori in tutto il mondo e i nostri professionisti, grazie a questo immenso patrimonio informativo, possono aiutarti a trovare quelli più utili alla tua azienda. QiTarget ti permette di individuare importatori, distributori e acquirenti qualificati per vendere prima e meglio il tuo prodotto sui mercati di tutto il mondo.

Dalla voce dei professionisti che utilizzano quotidianamente queste banche dati il **13 dicembre ti spiegheremo qual è il nostro metodo per trovare i nominativi più adatti alla tua strategia di espansione all'estero.**

Il metodo QiTarget

Alla base dei servizi del QiTarget c'è **l'attenta profilazione della tua azienda**, l'individuazione degli obiettivi di export e la selezione dei migliori operatori del trade sui tuoi mercati target: le **informazioni** che siamo in grado di restituirti sono **di tipo societario e di business**.

Per avere successo all'estero non servono migliaia di dati; occorrono informazioni profilate su operatori che siano interessati al tuo prodotto e affidabili dal punto di vista societario.

QiTarget è in grado di affiancarti nella tua strategia di export, trovare gli operatori di maggiore interesse per il tuo business e aiutarti a costruire uno scenario di mercato prima di affrontare investimenti di tempo e risorse.

Per aprire un nuovo mercato occorre una strategia chiara, un patrimonio di informazioni che non si improvvisa e un'organizzazione efficace.

Concentrati sulla strategia: al resto pensa QiTarget!

Per maggiori informazioni scrivere a
redazione@winemeridian.com