

Eventi vino b2b Canada: scopri i buyer canadesi più interessati ai tuoi prodotti

scritto da Veronica Zin | 2 Febbraio 2023



Il mercato molto segmentato, la presenza del monopolio e le abitudini di consumo cambiate dopo la pandemia, caratterizzano il **Canada come un mercato nel quale urge il supporto di partner affidabili per poter intraprendere strategie di export efficaci.**

Tuttavia, con le importazioni al rialzo ed una preferenza specialmente per i vini sparkling e bio italiani, si profila come un **mercato dinamico, aperto e ricco di possibilità per i produttori italiani che desiderano insediarsi in questo paese.**

Per questo i nostri partner hanno organizzati in

loco eventi b2b utili a intercettare importatori capaci di guidare il posizionamento ed il potenziamento dei diversi segmenti di mercato:

- **Settembre 2023:** Digital Speedtasting con Michèle Shah Global Bio (Canada/Usa/Europa)
- **Ottobre 2023: in presenza** con B.Connected

Per maggiori informazioni su costi e modalità di partecipazione agli eventi b2b, scrivi a redazione@winemeridian.com o compila il seguente form.

Nome*

Cognome*

Email*

Telefono*

Messaggio

Acconsento al [trattamento dei dati personali](#)

I nostri partner:

IEM – Simply Italian Great Wines: è organizzazione fieristica con più di vent'anni di esperienza, ha aiutato più di 1700 aziende italiane ad esportare e promuovere il proprio vino sui mercati internazionali. Grazie al progetto Simply Italian Great Wines, vengono intercettati gli importatori ed i professionisti più rinomati sul mercato di lavoro ed organizzati walk-around tasting in presenza. Le cantine

avranno a disposizione un desk personale dove accogliere gli importatori e verranno inseriti nella comunicazione ufficiale dell'evento

Michèle Shah I digital Speedtasting organizzati in collaborazione con Michèle Shah, consulente di marketing e giornalista, si svolgono in 3 momenti principali: 1. briefing di presentazione iniziale tra tutti i partecipanti; 2. evento di degustazione in digitale che vedrà la partecipazione di 10 buyer per ogni mercato ed un max di 15 aziende italiane. Le aziende avranno a disposizione 15 minuti per presentare la propria realtà e degustare assieme agli importatori 2 referenze; 3. incontri di follow-up da 30 minuti ciascuno con i singoli buyer che avrà espresso interesse a conoscere maggiormente la vostra cantina.

B.connected: società di consulenza del reparto agroalimentare fondata da Sebastiano Bazzano, supporta l'incontro con gli importatori internazionali attraverso la formula dell'agenda programmata personalizzata. Dopo un'attenta consulenza a partire dalle esigenze e dalle caratteristiche identitarie della cantina (denominazione, dimensioni...) vengono selezionati circa 6 importatori in linea con le necessità aziendali di Paese, mercato e canale, organizzando incontri da 30 minuti ciascuno con la possibilità di presentare 4 referenze. Vi è la possibilità di partecipare agli eventi sia in presenza che in modalità digitale.

UNIT – Unexpected Italian: Il red carpet del vino italiano. UNIT Wine Tour è la divisione di UNIT Unexpected Italian dedicata all'organizzazione di eventi in Paesi particolarmente strategici per il mercato del vino italiano. Avere un partner esperto e preparato è fondamentale per l'internazionalizzazione della propria azienda e UNIT Unexpected Italian conosce e valorizza il prodotto vitivinicolo italiano, oltre che analizzare e ricercare nuovi mercati per lo sviluppo di relazioni commerciali e vendita.