Eventi vino b2b USA: scopri gli incontri b2b con i buyer statunitensi

scritto da Veronica Zin | 31 Agosto 2023

Gli **Stati Uniti** sono un mercato chiave e dinamico, **la piazza in cui i concetti di "italianità" e di "made in Italy" scatenano interesse e ammirazione.**
Nel 2022 negli USA si è registrato un andamento positivo per i vini italiani, soprattutto quelli premium che godono di una buona domanda. In aggiunta a questo, **il consumo di alcolici nei locali e nei ristoranti è ritornato alla quasi normalità,** elemento che apre le porte ad un nuovo e rinnovato consumo di vino.

In generale, negli Stati Uniti, i vini italiani vengono associati al valore, al prestigio, al turismo che è sinonimo di scoperta. Per questo motivo, **i nostri partner hanno**

organizzato diversi eventi, sia in modalità digitale che in presenza durante i quali avrai la possibilità di scoprire direttamente le dinamiche del mercato americano e far degustare i tuoi vini ai buyer statunitensi.

Date:

- **US Tour.** Walk Around Tasting con IEM:
  Chicago: 10 Ottobre
  Los Angeles: 12 Ottobre
- **USA** con B.Connected
  Texas: 25-26 Settembre

Per maggiori informazioni su costi e modalità di partecipazione agli eventi b2b scrivere a **redazione@winemeridian.com** o compilare il seguente form.

Nome*

Cognome*

Email*

Telefono*

Messaggio

☐Acconsento al trattamento dei dati personali

Invia

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 deve 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.