

Esportare vino all'estero: i buoni contatti non si improvvisano

scritto da Redazione Wine Meridian | 27 Febbraio 2023



La complessità dei mercati e **l'elevato numero di operatori internazionali non permette alle aziende di cercare i contatti giusti andando per tentativi**. Procedere per tentativi richiede molto tempo e, per definizione, implica uno spreco di risorse.

Affinchè la moltitudine di soggetti che operano sui mercati rappresenti per te una opportunità e non un oceano nel quale perderti, è necessario ricorrere a **strumenti che ti permettano di trovare, valutare e analizzare i tuoi interlocutori target nel modo migliore**. Il tuo tempo di imprenditore è troppo prezioso per essere speso nella ricerca di contatti: il tuo focus deve rimanere sulla strategia e quello dei tuoi collaboratori più stretti deve essere dedicato a come attuare

questa strategia.

La ricerca di nominativi è un'attività defatigante, time consuming e di difficile esecuzione: sul mercato esistono servizi di estrazione di contatti, in grado di restituire banche dati di nominativi, ma un semplice elenco di indirizzi email non esaurisce il problema di trovare gli interlocutori chiave per la nostra strategia di export.

Affinchè la ricerca abbia un senso, deve poterti restituire informazioni sulla loro affidabilità economico finanziaria, sul modello di business degli operatori e sulla prossimità di quest'ultimo rispetto alle esigenze della tua azienda; aspetti che non emergono semplicemente da un data base.

Wine Meridian ha sviluppato Qi Target, un sistema di servizi che utilizza una rete integrata di banche dati internazionali per aiutarti nell'estrazione dei contatti giusti per la tua azienda; l'apporto professionale dei nostri esperti ti permette di estrarre da queste banche dati informazioni essenziali per il tuo business.

QiTarget ti permette di avvalerti di un bacino di milioni di imprese e di persone, estraendo le informazioni più utili alla tua strategia di export e fornendoti informazioni preziose sui potenziali importatori e distributori dei tuoi prodotti all'estero.

Ti permette di risparmiare tempo nella ricerca delle informazioni e dedicarti al tuo ruolo manageriale; **ti permette di prendere decisioni migliori e può fare la differenza tra la tua strategia e quella dei tuoi competitor.** Tutti sappiamo bene che differenza passa tra una mail sparata in modo massivo e una proposta circostanziata, motivata, dettagliata e soprattutto convincente: la prima cosa che dobbiamo trasmettere al destinatario delle nostre proposte è il motivo per cui ci stiamo rivolgendo alla sua azienda e a lui in particolare.

QiTarget ti permette di trovare intermediari in ogni Paese e contattare acquirenti diretti in ogni mercato del mondo. Il mondo dell'horeca è così parcellizzato che è impossibile pensare di raggiungerlo con successo senza un filtro professionale di ricerca.

QiTarget è in grado inoltre di darti informazioni aggiornate su uno dei tuoi attuali contatti commerciali, di analizzare i profili di una serie di nominativi che hai già a disposizione e scegliere quelli più adeguati al tuo target.

QiTarget ti fornisce una gamma di servizi per costruire al meglio la tua attività di export, **pescando in modo scientifico da una banca dati di milioni di contatti** e profilando in modo sartoriale il tuo bacino di utenza.

QiTarget rende più breve la distanza tra la tua azienda e i mercati internazionali.

Se desideri saperne di più scrivi a redazione@winemeridian.com o compila il form che troverai in fondo all'articolo; i nostri professionisti saranno lieti di illustrarti in dettaglio il funzionamento del QiTarget e le opportunità specifiche per la tua azienda.

Non andare per tentativi: mira al tuo QiTarget!

Nome*

Cognome*

Email*

Telefono*

Messaggio

☐ Acconsento al [trattamento dei dati personali](#)