

Partecipa con noi al tour Miami e Mexico febbraio 2019

scritto da Redazione Wine Meridian | 30 Novembre 2018



Nuove tappe internazionali ci attendono con il nuovo anno e noi abbiamo pensato di ampliare i nostri orizzonti. Wine Meridian on tour parteciperà per la prima volta al Simply Italian Great Wines Americas Tour 2019, ideato da IEM – International Exhibition Management.

Saremo con un gruppo di aziende che vorranno far parte della nostra area collettiva a Fort Lauderdale (Greater Miami) il 4 febbraio e in Messico il 6 febbraio 2019. L'iniziativa di Fort Lauderdale è organizzata con il supporto del Ministero dello Sviluppo Economico e in collaborazione con l'Agenzia ICE. Entrambe le manifestazioni sono rivolte direttamente al trade. L'ottava edizione di Simply Italian Great Wines Americas Tour coinvolge due mercati di forte interesse per il vino italiano: un colosso dei consumi come gli Stati Uniti, dove l'Italia punta a recuperare il primato delle importazioni, e il Messico, un mercato emergente ancora da conquistare puntando sui millennials.

Perché la Florida? È il punto nevralgico per l'import/export nel sud est degli Stati Uniti e la zona di Miami ne è la colonna portante, grazie alla straordinaria concentrazione di imprese internazionali ed alla posizione geografica che offre

una porta d'ingresso diretta verso il sud America e i Caraibi.

Perché il Messico? Il mercato vinicolo è in piena crescita, pur rappresentando ancora una quota minore nel consumo complessivo di alcolici. Il vino è considerato uno status symbol e un prodotto di tendenza tra i giovani e il ceto medio-alto. Con 36,17 milioni di euro (131,68 mila ettolitri) sui 219,59 milioni complessivi dell'import vinicolo 2017, lo Stivale è nella top 5 dei principali partner commerciali del Messico (dati Wine Monitor – Nomisma).

La struttura di Simply Italian Great Wines International Tour si articola in alcuni momenti fondamentali:

1 Seminario informativo e degustazione guidata che si rivolgono principalmente a giornalisti, sommelier, trade e operatori selezionati.

2 Workshop commerciale, incontri business to business con i principali operatori del settore, fondamentali sia per chi è alla ricerca di nuovi partner (importatori/distributori), sia per chi vuole consolidare ed ampliare la propria presenza sul mercato mediante l'incontro coi principali esponenti del canale ho.re.ca.

Le adesioni sono aperte e per partecipare con noi puoi scrivere a redazione@winemeridian.com