

Eventi vino b2b Europa: scopri le prossime tappe digitali ed in presenza

scritto da Veronica Zin | 2 Febbraio 2023



L'Europa è uno dei mercati vinicoli più importanti per la produzione italiana; un mercato di sbocco ravvicinato che consente facilità nel presidio e nell'entrare in relazione con importatori locali.

Ma nonostante la ravvicinanza non dobbiamo sottovalutare le potenzialità e le differenze che contraddistinguono ogni Paese.

Nel Nord Europa, la presenza di monopolio e le restrizioni all'uso di alcolici fanno sì che ci sia bisogno di un importatore capace di guidare nella scelta dei canali distributivi in linea con la cantina. In Germania o Francia, la presenza di vini italiani è oltremodo ramificata, pertanto

vi è necessità di incontrare buyer in grado di penetrare il mercato e supportando nel posizionamento del brand.

Mentre invece i mercati est-europei sono contraddistinti da vivacità ed ancora poca conoscenza sulla diversità vinicola nostrana, urge pertanto un'educazione dei consumatori e la ricerca di partner affidabili.

Per guidarti al meglio nella scelta di mercati europei inclini alle tue esigenze, i nostri partner hanno organizzato una serie di eventi b2b, sia in presenza che in modalità digitale.

- Aprile 2023: Digital Speedtasting con Michèle Shah Scandinavia+UK
- Maggio 2023: collettiva Wine Meridian Lituania (Vilnius) – fiera Vyno Dienos
- Giugno 2023: Digital Speedtasting con Michèle Shah Global Bio (Canada/Usa/Europa)
- Settembre 2023: walk around tasting con IEM Tour Est Europa: Varsavia (12 Settembre) e Tallinn (14 Settembre)
- Settembre 2023: walk around tasting con IEM Tour Regno Unito – Londra (25 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 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.