Esportare vino: come trovare nuovi contatti commerciali internazionali profilati

scritto da Claudia Meo | 21 Dicembre 2022



Muoversi in un mercato che non è quello domestico implica certamente delle difficoltà in più.
Aggredire commercialmente un mercato del quale non conosci abitudini di consumo, tendenze e prospettive è possibile soltanto con il supporto di un'organizzazione del trade ben congegnata. Gli interlocutori che scegli possono fare la differenza tra una strategia vincente e una che si dimostrerà inefficace.
Il tempo che impieghi a scegliere i tuoi partner può essere anch'esso decisivo: affacciarsi in un mercato oppure potenziare la tua presenza in un Paese al momento giusto può determinare il tuo successo. Diventa quindi essenziale disporre velocemente di tutte le informazioni necessarie per

scegliere i tuoi interlocutori.

Quali sono le informazioni che ti occorrono?

- Che tipo di presidio è in grado di offrire quell'importatore nella tua area target
- Da quanto tempo opera in quel mercato
- Che solidità economica e finanziaria ha
- Da quali altri Paesi importa
- Di che tipo di struttura logistica si avvale
- Qual è il suo target di clientela
- Come funziona la sua organizzazione di vendita

Per raccogliere queste informazioni devi **impiegare ore preziose del tuo export manager o comunque della tua struttura di vendita, distraendo il focus dalle valutazioni strategiche, dalle analisi, dagli approfondimenti, dalle relazioni, dall'organizzazione.**

Ma c'è un'ottima notizia.

Abbiamo realizzato una **partnership con le principali banche dati commerciali e abbiamo sviluppato QiTarget,** servizio sartoriale in grado di mettere a tua disposizione tutte le informazioni commerciali di cui hai bisogno per scegliere l'interlocutore giusto per i tuoi Paesi target.

- Con QiTarget possiamo qualificare gli operatori di maggiore interesse per lo sviluppo del tuo business.
- Con QiTarget possiamo svolgere indagini su nominativi da te segnalati ed elaborare report oggettivi e scoring sui tuoi interlocutori commerciali.
- Con QiTarget possiamo aiutarti a disegnare gli scenari chiave per la tua strategia di export.

Se sei interessato a conoscere più in dettaglio QiTarget ti invitiamo a compilare il form che troverai in fondo alla

pagina o a scriverci a **redazione@winemeridian.com**.
Sarai contattato da un nostro esperto per approfondire la tua esigenza e darti tutto il supporto di cui hai bisogno.

Nome*

Cognome*

Email*

Telefono*

Messaggio

☐Acconsento al trattamento dei dati personali

Invia