Vuoi intercettare gli importatori più adatti per la tua azienda?

scritto da Redazione Wine Meridian | 20 Gennaio 2023



Di recente si è riaperta la stagione delle fiere e le aspettative sono molte, come ogni anno; oggi, dopo alcune stagioni funestate dalle restrizioni pandemiche, si è ristabilito un clima di apertura e ottimismo che consente di guardare ai prossimi eventi con molta attesa e un carico di buone intenzioni.
Ma le buone intenzioni non bastano, nel business!

E non basta neanche investire qualche migliaio di euro in uno stand, in quanto c'è un pericolo latente, che oggi vogliamo aiutarti ad affrontare con i giusti accorgimenti.
Già, perché **l'esperienza della fiera, per alcuni imprenditori, è funestata dal c.d. spauracchio dell'espositore:** ci riferiamo

a quella frustrante situazione in cui durante la fiera si ha la sensazione di essere trasparenti, non si riesce ad intercettare gli interlocutori giusti e si torna a casa a mani vuote.
Lo vediamo verificarsi ogni anno, in ogni fiera, e non possiamo che provare simpatia nei confronti degli imprenditori che ne rimangono vittime. **Ma con la simpatia non aiutiamo nessuno.**

Come pensi di intercettare gli importatori giusti per la tua azienda?

Esiste un mercato molto diffuso di contatti, che le aziende spesso acquistano in modo indistinto, non aggiornato, ma soprattutto non profilato in base alle proprie esigenze.
Non servono poche informazioni su tanti importatori, ma informazioni dettagliate, profilate e mirate su quegli importatori che sono funzionali al tuo prodotto e al tuo posizionamento sul mercato.

Cosa ti garantisce QiTarget?

QiTarget ti permette di rilevare una serie di parametri legati alla tua azienda e all'offerta che vuoi promuovere e ti permette di individuare un buon numero di importatori, **accuratamente selezionati in base alle tue caratteristiche e classificati in base a criteri di affidabilità, organizzazione, dimensione e mercati di sbocco.**

Il valore dei contatti di cui hai bisogno in vista di una fiera non dipende dalla numerosità, ma dall'accuratezza della selezione e dall'analiticità dei dati forniti. **QiTarget non si ferma all'individuazione dell'importatore** perché riesce ad indagare l'articolazione della filiera e individuare anche clienti Horeca, Enoteche, Rivenditori non specializzati, Rivenditori on line.

Non investire a vuoto! Partecipare ai meeting commerciali è importante, ma perchè sia determinante per il successo della

tua strategia di export, devi preparati in modo adeguato. **Non lasciare che sia il caso a decidere l’esito dei tuoi investimenti!** Compila il form che troverai in fondo alla pagina o contattaci a **redazione@winemeridian.com** per maggiori informazioni.

Nome*

Cognome*

Email*

Telefono*

Messaggio

☐Acconsento al trattamento dei dati personali

Invia