

# 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, Enotecche, 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 prepararti 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](mailto:redazione@winemeridian.com) per maggiori informazioni.

Nome\*

Cognome\*

Email\*

Telefono\*

Messaggio

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