

Come preparare al meglio ProWein 2022?

scritto da Lavinia Furlani | 10 Maggio 2022



Quando si inizia a preparare una fiera? Ancora una volta qui non facciamo entrare in campo la teoria, ma ragioniamo sugli elementi e sui comportamenti che osserviamo nei manager. Diciamo cose assolutamente scontate, ma purtroppo ancora troppo spesso non rintracciamo queste buone prassi in molti manager. **E allora continueremo a ripeterci!**

Partiamo dal minimo sindacale quasi mai sufficiente per ottenere risultati nel mercato di oggi: **mandare una mail a tutti i contatti di importatori.**

A chi hai mandato una mail sulla tua presenza? Hai mandato una mail generica o personale? Hai fatto seguire la mail da una telefonata di follow up (almeno per i contatti che ti piacerebbe intercettare?).

Quanti appuntamenti hai fissato? Che cosa altro potresti fare per riuscire a fissare appuntamenti? Hai delle relazioni da mettere in gioco per gestire al meglio la tua agenda?

E' arrivata la domenica e la fiera ha inizio. **Ecco alcune**

informazioni banali ma non sempre seguite:

- arrivare 5 minuti prima dell'orario di apertura per assicurarsi che tutto sia a posto nel desk;
- presidiare con decoro la postazione ed evitare di avere atteggiamenti repulsivi;
- fare assaggiare vini a più persone possibile, invitando anche con uno sguardo o con un cenno chi è di passaggio;
- essere curiosi e realmente predisposti a stringere nuove relazioni, facendo domande per comprendere chi si ha davanti;
- raccogliere biglietti da visita per il follow up e possibilmente schedare subito i biglietti annotando di che cosa si è parlato;

Ma non è sufficiente!

Prova a rispondere consapevolmente a queste altre domande:

- **“Perché vado a Prowein?”** (perché l'ho deciso, perché mi ci hanno mandato, perché ho convinto il titolare a investire, perché un partner mi ha convinto...);
- **“Con che stato d'animo entro nello stand?”;**
- **“Come affronterò quello che non dipende da me e non posso modificare?”;**
- **Perché stai facendo questa fiera?** Sono qui per ricercare un importatore/distributore oppure per comprendere il potenziale del mercato?

Il tuo obiettivo è stimolare l'interesse sui vini già distribuiti attraverso uno o più partner o potenziare la notorietà del brand presso gli opinion leader di uno specifico mercato o canale?

Da una parte ci sono realtà alla ricerca del loro “primo” importatore in Germania o, per chi è già presente in questo mercato, l'ampliamento del numero di importatori per garantire una migliore copertura e, soprattutto soddisfare al meglio i

fabbisogni aziendali. Dall'altra ci sono le aziende che considerano ProWein ormai la fiera migliore per intercettare i buyers provenienti dai più importanti mercati mondiali.

In base a cosa potrai stabilire – oggettivamente – se la Fiera sarà andata bene o male?

Sono tutte cose che è meglio sapere prima e il pensiero strategico ci può essere di molto aiuto, cercando di dare una prospettiva alle nostre scelte e azioni, orientandole al medio lungo periodo.

A prescindere dal risultato di una fiera, iniziare già lamentandosi non è certo il miglior presupposto per affrontare un business!

Ed infine, ricorda che per partecipare ad una fiera come ProWein, ma potremmo ormai dire a qualsiasi evento b2b, **se ci si affida alla casualità, la probabilità di intercettare contatti interessanti è uguale a quella di un semplice “gratta e vinci”.**