

Il Concetto

Wine Pleasures ha creato il concetto di “laboratori commerciali” relazionati con il settore vitivinicolo e conosciuti come “Wine Pleasures Workshop: **Buyer meets Italian Cellar**” (Compratori incontrano cantine Italiano). Tali laboratori commerciali hanno come obiettivo offrire a piccole e medie cantine vinicole la possibilità di avere dei contatti, in modo dettagliato, con piccole e medie imprese internazionali: compratori, importatori e/o distributori di vini nei propri paesi di origine.

Per mezzo della partecipazione a questi laboratori, tanto le cantine venditrici come le imprese compratrici, beneficiano della possibilità di conoscersi a vicenda in un ambiente efficiente, a basso costo economico e confortevole, permettendo la concretizzazione di transazioni commerciali favorevoli per ambi due le parti.

La differenza con le tipiche fiere di alimentazione e bibite, saloni del vino, mostre del vino, roadshows, ecc., il Workshop è chiuso al pubblico in generale. In due giorni intensivi, le cantine sostengono interviste produttive, previamente concertate, con compratori attentamente selezionati, nel contesto di una riunione privata.

Wine Pleasures, come norma, invita più compratori che produttori, in modo di garantire così che le cantine riempiano le loro agende. Wine Pleasures, prima di fare un invito ad un compratore, realizza un processo di selezione con la finalità di identificare quelli seri, solventi e con un reale interesse per i vini di Italia. Quelli che cercano di venire solo in vacanze sono rifiutati. Per 2 giorni, con un totale di 15 ore, si possono realizzare 20 interviste utili di 40 minuti tra cantine e compratori. Se è necessario più tempo o più interviste, si possono fare durante il pranzo o la cena di lavoro o tardo pomeriggio.

Le cantine valorizzano molto positivamente i Wine Pleasures Workshops, per le opportunità che gli si offre mettendole in contatto con un gran numero di compratori provenienti di vari paesi, in una maniera efficace che gli risparmia tempo e denaro. Così possono incrementare la vendita dei suoi vini al mercato estero per mezzo di nuovi importatori. Nello stesso modo, i Wine Pleasures Workshops risultano molto interessanti anche per i compratori, perché offrono l'opportunità, per i due giorni programmati, di ampliare il loro portafoglio di cantine e vini ad un livello internazionale, mantenere negoziazioni e coltivare relazioni già esistenti con le cantine, risparmiando così tempo e viaggi.

Metodo di lavoro

Per i due giorni del Workshop, il nostro sistema di lavoro offre alle cantine un controllo diretto e assoluto su che tipo di compratori, e paesi di provenienza, desiderano conoscere per tutta la durata dei due giorni dell'evento:

1. Prima del Workshop Alle cantine viene dato una informazione dettagliata sui compratori invitati, così come i loro dati di contatto e una agenda di orari per poter programmare tutte le riunioni. Questo permetterà che le cantine concertino le loro interviste con anticipo ed eviterà che si ripetano, casualmente, gli appuntamenti. Tale informazione si

- aggiungerà periodicamente. 2. Durante il Workshop Ci sarà il tempo per programmare altre interviste addizionali con i compratori ogni mattina. Le cantine che inscrivono una seconda persona della stessa cantina o gruppo di cantine, possono programmare appuntamenti paralleli durante il Workshop e così moltiplicare per
2. 2 il numero di interviste utili. Ad ogni cantina partecipante nel Workshop, si consegnerà un tavolo di lavoro per poter dialogare con i compratori e realizzare le degustazioni necessarie. I contatti aggiunti tra la cantina e il compratore sono possibili durante le pause, i pranzi e nel tardo.

[Registration Form & Terms & Conditions](#)



[More Information \(English\)](#)