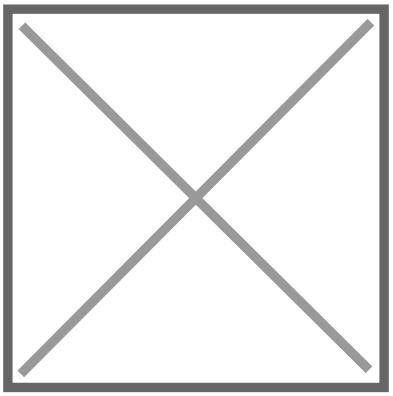

Count down per Wine2Wine 2015

Descrizione

A Veronafiere il 2 e 3 dicembre 2015

Meno di 100 giorni al Forum sul Business del Vino di VeronaFiere-Vinitaly

Tante le novitÃ nel programma dellâ??edizione 2015: speed dating con buyer e produttori, incontri diretti con importatori di vari Paesi e seminari formativi che spaziano dal marketing al web, dagli scenari di mercato allâ??export, dal management agli aspetti normativi, per creare networking e nuove opportunitÃ di business. Focus sui mercati USA e Svezia con meeting dedicati e forte presenza di relatori esteri di primo piano, per offrire informazioni e spunti di riflessione da tutto il mondo.

Dopo il suo primo lancio nel dicembre 2014, mancano meno di 100 giorni a **wine2wine**, **il primo forum interamente dedicato al business del vino organizzato da Veronafiere e Vinitaly** con la collaborazione di Federvini ed Unione Italiana Vini (**Verona, 2 â?? 3 dicembre 2015** | www.wine2wine.net). Nato in risposta allâ??esigenza del settore di fornire alle aziende vitivinicole italiane gli strumenti per affrontare i cambiamenti di un comparto in continua evoluzione, wine2wine Ã¨ ora pronto a fare un ulteriore passo avanti con lâ??introduzione di una serie di nuove iniziative volte ad aumentare lâ??esperienza di apprendimento del produttore e la creazione di maggiori opportunitÃ di networking e di business.

Come lo scorso anno, il programma si presenta suddiviso in diverse aree tematiche che spaziano dal marketing al web, dagli scenari di mercato allâ??export, dal management agli aspetti normativi. I momenti dedicati al networking alternano le soluzioni proposte dalle piÃ¹ importanti aziende della filiera con focus specifici su temi inerenti il web e i social network, la comunicazione, la conoscenza del consumatore, il business matching e molto altro. Il format della manifestazione Ã¨ stato ottimizzato per migliorare la qualitÃ dellâ??intero progetto: un primo cambiamento Ã¨ la classificazione dei seminari come â??intermedioâ?• o â??avanzatoâ?•, indicando il grado di tecnicitÃ e la portata del tema, ampliando cosÃ¬ la scelta dei partecipanti in funzione del loro livello di conoscenza. Nella maggior parte dei casi, il numero dei relatori Ã¨ stato ridotto a un massimo di quattro per consentire lâ??interazione diretta con il pubblico. Lâ??edizione 2015 comprende inoltre una serie di sessioni sponsorizzate, per dare voce ai singoli operatori e insieme lâ??opportunitÃ di presentare argomenti inerenti al loro settore di competenza.

Lâ??attenzione di questâ??anno sul mercato americano prevede una serie di seminari dedicati e lâ??intervento di Daniel Brager â?? Senior Vice-President Beverage Alcohol Practice in Nielsen â?? per una presentazione generale del panorama USA. Unâ??analisi piÃ¹ approfondita Ã¨ affidata poi a Levi Dalton â?? conduttore del podcast â??*Iâ??ll drink to that*â?• e wine-editor per Eater NY â?? a capo di un gruppo di acquirenti statunitensi per introdurre il loro punto di vista sulle tendenze locali e le opportunitÃ di business.

Tra i focus sui mercati internazionali Ã¨ di particolare importanza anche il workshop dedicato al complicato ma interessante mercato svedese, dove Erica Landin â?? giornalista che scrive per la piÃ¹ importante rivista enologica in Svezia â?? modera grandi nomi dellâ??industria del vino locale come Sara Norell, responsabile lâ??ufficio acquisti di Systembolaget.

Molte sono le sessioni dedicate ai produttori di vino per lo scambio di informazioni pratiche su come comunicare al meglio il loro vino sui nuovi mercati attraverso i social media e le strategie di comunicazione state-of-the-art: tra questi, Robert Joseph, fondatore di Wine International e redattore presso Meningerâ??s Wine Business International, insieme a Torben Mottes, VP Product Manager presso Vivino, invitati al tavolo dei relatori per affrontare il difficile problema di chi sostituirÃ i