

18 Ιουνίου 2015

Το κλειδί στην αγορά των ΗΠΑ: συνοδεύετε με μια υποστηρικτική ομιλία κάθε οίνο

Ως highlight του προγράμματος του συνεδρίου της VINEXPO, «Μέσα στην αγορά των ΗΠΑ», που πραγματοποιήθηκε στις 16 Ιουνίου, μεταδόθηκε ένα σαφές μήνυμα: είναι απαραίτητο να υποστηρίζεται η εμπορία των οίνων που παράγονται, από διαπαιδαγωγικό πλαίσιο και μια ευρύτερη ομιλία. «Οι Αμερικανοί είναι πεινασμένοι για πληροφορίες σχετικά με το κρασί» ανέφερε η Helen Mackey, αντιπρόεδρος της στρατηγικής και της καινοτομίας της αλυσίδας εστιατορίων Ruth Chris Steak Houses. Όσο για τον Stephen Rust, πρόεδρο της Diageo Reserve και της Diageo Chateau & Estate, τόνισε τη σημασία της εξατομικευσης: «Όταν μιλάμε με τους πελάτες μας, μιλάμε για τους παραγωγούς, τους δημιουργούς: είναι σημαντικό να μας συστηθούν ποιοι είναι δηλαδή και τι θέλουν να κάνουν. «Αλλά δεν πρόκειται για μια απλή ομιλία. «Η διαφάνεια και η ακεραιότητα είναι απαραίτητη. Αναζητούμε μια κληρονομιά με μια σύγχρονη ύπαρξη», δήλωσε ο Michael Mondavi, ιδρυτής του Folio Fine Wine Partners. Ο τελευταίος ενημέρωσε τους παραγωγούς που επιθυμούν να εξάγουν προς τις Ηνωμένες Πολιτείες να εργαστούν με οινοχόους και εστιάτορες να τους διδάξουν τα προϊόντα και να αναλύσουν την κάθε περιοχή και τις ιστορίες τους.

Πέρα από την παραδοσιακή διανομή που είναι ευαίσθητη στη διαπαιδαγώγηση, θα έχει μέλλον το ηλεκτρονικό εμπόριο στις ΗΠΑ, αναρωτήθηκε το κοινό; Το σύστημα τριών βαθμίδων περιορίζει το ψηφιακό μάρκετινγκ σε πολύ λίγα μέλη. Αλλά η ψηφιακή τεχνολογία θα είναι πολύ διαφοροποιημένη στον τρόπο κατανόησης του καταναλωτή, διαβεβαίωσε ο David Trone επικεφαλής της Total Wine & More. "Η καταγωγή τους μας επιτρέπει να γνωρίζουμε πότε ο καταναλωτής μπαίνει σε ένα από τα καταστήματά μας, τι αγοράζει και τι δεν τον ενδιαφέρει. Εν ολίγοις, συλλέγουμε μια ορισμένη ποσότητα πληροφοριών που μας επιτρέπουν να οπλίσουμε τις ομάδες πωλήσεων μας για την καλύτερη εξυπηρέτηση κάθε πελάτη! ".