

# *Vinos de Argentina*



*Elegancia y Sensualidad*

Seminario

# Exportaciones

VINOS DE ARGENTINA

Salta 2008

Seminario

**PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES  
COMERCIALES**

VINOS DE ARGENTINA

**Mario Giordano – Vinos de Argentina**

Salta 2008

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

Un poco de historia ...

PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

# El Gran Desafío



Cómo aceptar que sólo la gestión  
del grupo, favorece el futuro  
negocio individual

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

# Qué pensamos de nosotros, y cómo nos consideraban cuando empezamos:

- ✓ Qué debíamos resaltar, cuando nos presentáramos
- ✓ Cómo presentar a nuestros vinos
- ✓ Qué modelos corporativos debíamos analizar
- ✓ Pero como realmente nos veían, aquellos que nosotros queríamos conquistar

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

### **Qué debemos conocer antes de decidir participar en una feria:**

- La importancia del mercado en donde se efectúa el evento
- Quiénes son los habituales proveedores
- Cómo es su estructura comercial
- Sus compradores, los productos que demandan
- Las posibilidades para nuestros productos

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

# Objetivos básicos a considerar por el expositor antes de definir la participación en una feria A qué vamos?



- Promoción de los vinos
- Búsqueda de representantes
- Encuentro con representantes de otros países (nuestra oficina en el exterior)

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

### Un poco de estrategia:

- ❖ Análisis necesarios para determinar cuáles son las ferias más adecuadas al perfil de nuestro negocio.

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

### La Logística en las Ferias:



Aspectos **NO** delegables por los expositores:

1. Envío de muestras: Podemos no tener visitantes, pero no podemos no tener vinos.
2. La tarea interna, en la preparación de las muestras y la documentación, debe ser supervisada por el que atenderá el stand.
3. Los deadlines deben ser tenidos en cuenta desde el principio
4. Se deben conocer aspectos reglamentarios de las aduanas de los países
5. Documentación de las muestras
6. Etiquetado de botellas
7. Identificación de caja
8. Cantidad de muestras, según sean las ferias y su duración

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

### Conclusiones

- ✓ Desde 1988, se ha participado en no menos de **55 ferias** monográficas de vino y productos alimenticios, dirigidas fundamentalmente al trade.
- ✓ La primera feria en la que participó WOFA fue la **London Wine** 1994, asistieron 14 bodegas, en un espacio de 75 m<sup>2</sup>. En esa misma feria llegamos a un máximo de **412 m<sup>2</sup> y 42 bodegas**. Lo mismo en **Vinexpo**, que ha tenido su máxima expresión en bodegas( 45) y en m<sup>2</sup>. (512) en las ediciones 2005 y 2007.
- ✓ Argentina exportaba en 1993 (antes de empezar WOFA) 11 millones de dólares (vino embotellado), durante 2007 se superaron los **430 millones**.
- ✓ Las acciones desarrolladas hasta ahora, siguiendo los parámetros ya descriptos, los cuales están cargados de muchas experiencias y síntesis, son **muy positivas y recomendables para toda nueva experiencia exportadora**.

## PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y MISIONES COMERCIALES

Gracias ...