
Mer 30 Ago, 2017

BuyWine, 5mila trattative commerciali avviate

Più dell'80% degli incontri B2B nella due giorni della Fortezza da Basso giudicato soddisfacente da imprese toscane e buyer internazionali. Presentate 607 etichette. Remaschi (Regione Toscana): «Continuiamo a lavorare su qualità e investimenti». Bianchi (PromoFirenze): «Fieri di aver contribuito a stimolare il business di settore»

Firenze, 14 febbraio 2017 – Più dell'80 per cento delle 6mila trattative commerciali avviate a BuyWine 2017, pari a circa 5mila incontri B2B, è stato giudicato soddisfacente da buyer internazionali e imprese vitivinicole toscane.

Si è chiusa con numeri da record la settima edizione della più grande iniziativa di compravendita del vino toscano, che si è svolta alla Fortezza da Basso il 10 e 11 febbraio, realizzata da Regione Toscana con la collaborazione di PromoFirenze, azienda speciale della Camera di Commercio di Firenze: 210 i produttori (63 dei quali biologici o biodinamici) che hanno presentato 607 etichette differenti (244 DOCG, 202 IGT, 161 DOC) a 190 buyer di 32 Paesi differenti.

«E' una scommessa importante su cui la Regione ha creduto», ha sottolineato l'assessore all'agricoltura della Regione Toscana, Marco Remaschi, che ha monitorato in diretta l'evoluzione degli incontri durante la due giorni. «Questi primi dati – ha proseguito - ci danno ragione e continueremo dunque a lavorare in questa direzione. I numeri e l'export di DOC e DOCG ci dicono che occorre lavorare sulla qualità, ma questo i produttori toscani già lo sanno. Ci dicono anche che la promozione si fa facendo squadra tutti assieme. E poi, come ho ripetuto nei giorni scorsi, ci sono gli investimenti da fare in campo e in cantina, con parte dei fondi del piano rurale ancora a disposizione».

In base ai giudizi degli operatori raccolti in tempo reale su un'apposita app, è stato registrato il 95 per cento di soddisfazione dei buyer su prezzo, brand, packaging e qualità dei vini assaggiati, oltre al 92 per cento di piena corrispondenza tra le caratteristiche dei venditori e le aspettative dei buyer su condizioni commerciali, logistica e normative per lo sviluppo di business.

Inoltre, è stata rilevata la massima soddisfazione sull'organizzazione, sul ritmo degli appuntamenti (in media 32 per ogni buyer) e sui sistemi tecnologici che hanno, fra l'altro, permesso di organizzare mille live matching non previsti nelle agende inizialmente. I produttori hanno evidenziato anche un aumento del livello di qualità dei buyer, la metà dei quali presenti per la prima volta.

«In generale, ho notato che BuyWine è stato descritto dai partecipanti per una propensione al business B2B molto più alta rispetto alle principali fiere internazionali di settore, un fattore che ci rende orgogliosi e che lascia ben sperare anche per il successo del nostro vino a livello internazionale», ha aggiunto Claudio Bianchi, presidente di PromoFirenze.

Terminato BuyWine, i buyer hanno potuto scegliere tra sei diversi tour, che si concluderanno domani, nei luoghi del vino toscano, utili per concludere gli incontri B2B iniziati con i produttori.

Infine, andranno avanti fino a domenica le anteprime per media internazionali nei principali territori di produzione del vino: un calendario iniziato proprio alla Fortezza da Basso con l'evento Anteprime di Toscana 2017, durante il quale sono anche state stappate le annate di undici dei sedici consorzi di tutela aderenti all'iniziativa, davanti a 190 giornalisti provenienti da tutto il mondo.

Allegati

[Risultati BuyWine2017 - Comunicato stampa.pdf](#)

Contatti

[Stampa](#)

Indirizzo

Piazza dei Giudici, 3 - 50122 Firenze

Telefono

055.23.92.172

Email

Stampa in PDF

[PDF](#)

Ultima modifica

Mer 30 Ago, 2017