

## Newsletter 06/2008 - novità dal mondo del vino e internet

Gentile lettore,

Wein-Plus come guida dei vini, nata in internet e diventata oggi un punto di riferimento importantissimo nel mondo del vino, è un modello di business basato solo sulla rete. Questo suscita sempre maggior interesse ed il nostro parere è sempre più frequentemente richiesto, quando si approfondisce il tema Vino e Internet, come nel caso del periodico dei Viticoltori Italiani Mille Vigne: [http://www.wein-plus.it/fileadmin/wein-plus\\_int/PDF/it/080513\\_MilleVigne.pdf](http://www.wein-plus.it/fileadmin/wein-plus_int/PDF/it/080513_MilleVigne.pdf)

### Il vino come integrazione alla pensione

La Legione Straniera Francese ha creato un suo proprio vino e vuole con i proventi delle vendite aiutare i propri veterani. Un produttore nella zona del Puylobrier produrrà un rosso ed un rosé con il nome "L'Esprit du Corps" (Lo spirito del corpo della legione) che verranno commercializzati sotto la DOC "Côtes de Provence". Le 300.000 bottiglie dell'annata 2007 si possono acquistare sul posto o sul sito internet [www.legio-boutique.com](http://www.legio-boutique.com).

### In India il vino non viene considerato più come un alcolico

Dopo che in Europa si è proposto di bandire perfino la pubblicità del vino, in India decadono nello stato del Karnatka le restrizioni sulla vendita del vino: il vino non sarà più considerato come un alcolico. I rappresentanti del governo Indiano hanno deciso che d'ora in avanti il vino non sarà più vendibile solo nei negozi specializzati e sotto licenza, ma anche nei supermercati e negli altri negozi. Con ciò, viene di fatto equiparato alle bevande analcoliche. La regola non varrà comunque per i vini liquorosi. Il Karnatka è uno stato indiano nel Sud-ovest del paese; la sua capitale è Bangalore.

La comunicazione del vino:

### Descrivere il vino partendo dalla nostra mente – quarta parte (di cinque)

Come comunicare con le diverse tipologie di clienti

### Il "cliente blu"\* e i suoi vini

Compito: Tendenza all'autoreferenzialità	- libero da istinti ed emozioni - riconosce velocemente l'essenziale - comprende al volo le connessioni
Arco temporale: Orientato al futuro	- difficilmente agisce senza pianificazione - controlla attentamente le varie possibilità - decide con difficoltà
Contesto sociale: Concessioni a distanza	- chiusura verso gli altri - rifugge il contatto

	- non esprime i propri sentimenti
Rivendicazioni: Conosce le sue potenzialità	I clienti blu si interessano delle particolarità delle vinificazione. Chiedono sempre dettagli sulle novità aziendali. Richiedono molta attenzione nel consiglio sui vini. Spesso studiano attentamente il listino, per poi dire "desidererei assaggiare il numero 4"

Il comportamento del venditore dovrebbe essere orientato alle **esigenze del "cliente blu"**, che:

- pensa in astratto
- vuole conoscere i dettagli
- dà valore ai cataloghi e alle brochures
- evita il contatto personale
- è freddo e professionale
- richiede prove e referenze
- prima della decisione vuole valutare tutti gli elementi
- è contro l'esagerazione, l'estremizzazione e l'approssimazione
- è perfezionista, guarda tutti i dettagli
- si interessa alle nuove idee e sviluppi
- è lento nell'analisi dei dettagli
- desidera mantenere la faccia

**Le strategie di successo** del venditore per il "cliente blu":

- avere pazienza
- dare tempo per le decisioni di acquisto
- lasciar riflettere con calma
- mettere da parte i dubbi con informazioni dettagliate e rassicuranti

\*descrizione nella newsletter 3/2008

Nel prossimo numero la conclusione e i riferimenti per approfondire l'argomento.

La prossima edizione di questa newsletter uscirà fra circa un mese. Se avete perso una precedente, la trovate nell'archivio newsletter al seguente link:

<http://www.wein-plus.it/Servizio-stampa.567.0.html>

Per commenti, domande e/o suggerimenti ci scriva per favore una mail. Grazie. Cosa dicono gli altri di Wein-Plus leggete qui: <http://www.wein-plus.it/Dicono-di-noi.566.0.html>

Intanto auguriamo buon vino a tutti!

Il suo team di Wein-Plus

Wein-Plus - Il portale più letto nel mondo del vino in Europa

[www.Wein-Plus.de](http://www.Wein-Plus.de) - [www.Wein-Plus.com](http://www.Wein-Plus.com)

Ulteriori informazioni anche qui: [www.wein-plus.it](http://www.wein-plus.it)

Wein-Plus GmbH, Wetterkreuz 19, D-91058 Erlangen, Tel: +49 1803 151505, Register HRB 10563, Amtsgericht Fürth, Steuernummer: 21614220519, Geschäftsführer: Utz Graafmann, Fax: +49 9131 755050, E-Mail: [contact@wein-plus.it](mailto:contact@wein-plus.it)