

Newsletter 08/2008 - novità dal mondo del vino e internet

Gentile lettore,

tutte le persone che lavorano commettono qualche errore. A noi è successo nella scorsa newsletter (nell'edizione qui sul sito l'abbiamo già corretto): il sindaco di Moniga del Garda è ovviamente Lorella Lavo (nell'articolo "Il vino in Rosa") e non Maria Speziani (Sindaco di Manerba del Garda). Ci scusiamo con i Sindaci e con lei, il nostro caro lettore.

Gli errori nella traduzione tedesca dei siti che ci sono stati segnalati, si trovano soprattutto nella traduzione dei termini tecnici delle schede dei vini, perché spesso chi traduce non è molto esperto di vino. Abbiamo anche trovato degli esempi di eccezioni. Entro fine mese invieremo i risultati a tutti i partecipanti che ci hanno incaricato ad una rilettura della traduzione tedesca del proprio sito. Il servizio era gratuito per le cantine, [vedasi la scorsa edizione 07/2008](#).

Ricordiamo che l'offerta vale ancora per tutti le mail che ci arriveranno entro e non oltre il 31.08.2008, con il link diretto al sito in tedesco. (Viene valutata la correttezza del testo in generale e il corretto utilizzo di termini tecnici del mondo del vino e per questo è rivolto solo alle aziende produttrici.)

Vino in alluminio per l'estate

La cantina francese Mommessin, ha lanciato sul mercato un Beaujolais e uno Chardonnay in confezioni di alluminio. Dopo che i vini sono stati distribuiti in America e in Canada, arriveranno fra poco anche sul mercato tedesco (per il mercato italiano non abbiamo ancora notizie). I vantaggi di questa confezione, sono a detta dei produttori, l'infrangibilità e, nel rispetto al vetro, una più veloce conducibilità della temperatura, questo permette di raffreddare molto più velocemente il vino. Un sensore indica quando il vino ha raggiunto la temperatura ideale. A detta degli esperti, questa confezione farà storcere il naso agli intenditori, ma piacerà molto ai consumatori più giovani.

Sensori elettronici dovrebbero riconoscere le annate

Un Team di ricercatori ha sviluppato una così detta "lingua elettronica", la quale sarebbe in grado di riconoscere non solo il tipo di vitigno ma addirittura anche le annate. Lo sviluppo dovrebbe riconoscere con l'aiuto di "sensori chimici" il vitigno e le annate, questo comunque afferma il team di ricercatori tedeschi e spagnoli. Questi sensori sarebbero in grado di riconoscere più di una sostanza presente nel vino e dalla quantità di esse il rapporto specifico tra loro calcolarne l'annata. I ricercatori vogliono con la loro "lingua elettronica", per esempio combattere le frodi nel campo enologico. Questo apparecchio sarebbe economico e trasportabile.

La comunicazione in cantina:

Relazioni professionali con i clienti in cantina – prima parte

Spesso i clienti si annunciano nel mezzo del caos quotidiano. Lavori già iniziati devono essere interrotti, cose importanti rimangono incompiute, e il telefono squilla in continuazione. Facilmente il cliente o turista del vino diventa un fattore di disturbo. Il rapporto con loro diventa difficile oppure nella peggiore delle ipotesi, fa perdere per sempre il cliente.

Regole principali delle relazioni con i clienti

Un rapporto professionale con i clienti, dà sicurezza e fiducia in sé per accogliere al meglio il cliente. Questa è una buona base, per assistere il cliente e curare il rapporto, possibilmente per lungo tempo. Si sviluppa così una catena positiva di eventi: Ricettività professionale dei clienti → sicurezza di se stesso → empatia e sicurezza nei confronti dei clienti → buone basi nei rapporti interpersonali con i clienti.

In altre parole, una perfetta assistenza dei clienti necessita di quattro regole basilari:

1. Il produttore deve mostrarsi attento verso il cliente.
2. Il produttore capisce i bisogni del cliente.
3. Il produttore soddisfa i bisogni del cliente.
4. Il produttore raggiunge l'obiettivo, che un numero significativo di clienti ritorni di nuovo.

Come si possono raggiungere questi obiettivi?

Si può esaminare la qualità delle proprie relazioni con i clienti, magari descriverle. Le risposte possono essere:

Il cliente

- è sacro
- è un ospite
- è un partner in affari
- è un partner
- mantiene il mio posto di lavoro
- è la base dei miei guadagni
- è esigente
- rende il mio lavoro interessante e vario.
- disturba il mio lavoro giornaliero
- richiede tempo e pazienza
- condiziona la mia pianificazione giornaliera

Alcune delle possibili risposte, esprimono una posizione positiva verso il cliente, alcune sono un po' ambigue. Per migliorare le relazioni con i clienti, sono di aiuto le regole basilari della „Guerriglia Marketing“ scritte da Jay Conrad Levinson.

Ogni giorno sarebbe opportuno, prima di relazionarsi con i clienti, fare alcune

Guerriglia marketing (dall'inglese **Guerrilla Marketing**) è una definizione coniata dal pubblicitario statunitense Jay Conrad Levinson nel 1984 nel suo libro omonimo per indicare una forma di promozione pubblicitaria non convenzionale e a basso budget ottenuta attraverso l'utilizzo creativo di mezzi e strumenti aggressivi che fanno leva sulla sull'immaginario e sui meccanismi psicologici degli utenti finali.

considerazioni. Potreste prendere spunti da questa lista che dovrete avere a portata di mano in cantina o in ufficio.

1. Il cliente non dipende dal produttore, ma il contrario.
2. Il cliente è la persona più importante per l'azienda.
3. Il cliente è sempre importante, sia che ordini grandi che piccoli quantitativi.
4. Il cliente è lo scopo e obiettivo del lavoro.
5. Il cliente è quella persona tramite cui si possono imparare le esigenze e richieste specifiche del mercato e accontentarle nel miglior modo possibile.
6. Il cliente è l'obiettivo finale di tutto il lavoro svolto. Il suo ordine è la migliore pubblicità per l'azienda.

Legga nella prossima edizione, come si possono riconoscere e come rispondere alle esigenze e aspettative.

La prossima edizione di questa newsletter uscirà fra circa un mese. Se ha perso una precedente, la trova [nell'archivio newsletter](#).

Per commenti, domande e/o suggerimenti ci scriva per favore una mail. Grazie.
[Cosa dicono gli altri di Wein-Plus \(leggete qui\)](#).

Intanto auguriamo buon estate e un buon inizio della vendemmia!

Il suo team di Wein-Plus

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

www.Wein-Plus.de - www.Wein-Plus.com

Ulteriori informazioni anche qui: 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

