



AGRICOLTURA

BUY WINE: AVVIATE 4200 TRATTATIVE COMMERCIALI IN DUE GIORNI I VINI TOSCANI SEDUCONO I BUYER INTERNAZIONALI DA 36 PAESI

Publicato il 13/02/2016 at 17:59

Dal produttore di Montalcino che ha ceduto le sue ultime 100 bottiglie della super-annata 2010 a un buyer danese, all'operatore dell'Ontario in cerca di autoctoni "perché il vino francese è un po' cosa vecchia". A messicani, albanesi, vietnamiti con tanta voglia di vino italiano, a partire da quello toscano. Sono solo alcuni dei commenti degli oltre 6mila incontri b2b realizzati nel corso di Buy Wine (12-13 febbraio) evento organizzato da Toscana Promozione con la partecipazione di 200 produttori e quasi 250 operatori del trade internazionale provenienti da 36 Paesi. In due giorni di contrattazioni, sono state avviate 4200 trattative commerciali a breve destinate a concretizzarsi in contratti di vendita. La fotografia è stata fornita da "Workshop Uplink Agenda Matching", il sistema 2.0 che ha permesso ai buyer e ai seller di Buy Wine di organizzare e ottimizzare gli appuntamenti nel corso della borsa oltre a monitorare in tempo reale il grado di soddisfazione relativo a ciascun incontro di business. Gradimento che anche per l'edizione 2016 ha superato il 90%.

Terminate le contrattazioni alla Fortezza da Basso, 190 dei 250 buyer internazionali partiranno in tour per seguire le Antepime di Chianti, Chianti Classico, Vernaccia, Nobile, Brunello e per le visite in azienda.

-RIPRODUZIONE RISERVATA-