


Corso formazione AGIVI: 23 luglio 2020
Piattaforma Microsoft Teams
ore 10,00 – 13,00

Come vendere vino on line e creare (o gestire) un database clienti con successo.

Con questo corso vogliamo fare un'analisi dal punto di vista commerciale partendo dalle singole aziende dei partecipanti (al momento dell'adesione verrà inviato un questionario con alcune domande strategiche che consentiranno al docente di analizzare le singole situazioni aziendali) per poi andare ad affrontare due punti fondamentali che in ogni azienda devo essere considerati per studiare una efficace strategia commerciale: come vendere i propri vini online e come impostare un giusto database clienti. Sarà **Roberto Cooper Bortolussi**, consulente specializzato in marketing per le aziende vinicole, a guidarci in questo percorso formativo.

Proseguiremo incontrando **Andrea Antinori e Francesco Magro, ideatori di Winelivery**, startup di successo che offre ai winelover un servizio di delivery di altissima qualità analizzando le esigenze del cliente. Accanto a loro ci sarà **Cecilia Longo, socia AGIVI, sommelier professionista e**, nonostante la giovane età, **parte integrante del team aziendale dell'Enoteca Longo** dove lavora da 5 anni. L'obiettivo di questo momento formativo vuole essere anche il confronto tra chi vende e chi produce ed è per questo che concluderemo con uno scambio diretto di opinioni tra i protagonisti della mattinata ed i partecipanti al corso.

23 luglio 2020	
10.00 – 10.15	Registrazione dei partecipanti e primo contatto con il docente
10.15 – 11.45 	<p>Roberto Cooper Bortolussi _ <u>Fondatore della Wine Marketing Italia</u></p> <p>Analizzerà singolarmente le aziende dei partecipanti al corso per fornire loro strumenti finalizzati a trovare nuovi clienti ed a incrementare le vendite.</p> <p>Verranno analizzati i temi della vendita online e della raccolta dati dei clienti facendo casi pratici di cantine di diverse dimensioni e con diverse tipologie di vini prodotti per capire cosa ogni azienda deve domandarsi per poi decidere la strategia da attuare.</p> <p>Verranno analizzati inoltre i diversi metodi di comunicazione che vanno utilizzati in base all'obiettivo di vendita che si vuole raggiungere (social network) per poi arrivare a parlare di perché è importante avere un database clienti.</p> <p>Maggiori informazioni sul file allegato</p>

<p>11,45 – 12,00</p>	<p>Domande ed esempi pratici sulle specifiche aziende dei soci AGIVI</p>
<p>12,00 – 12,45</p>  	<p>Andrea Antinori e Francesco Magro _ fondatori di WINELIVERY</p> <p>Due trentenni coraggiosi che hanno saputo trasformare un'idea nata da una semplice cena a casa dove all'improvviso è finito il vino in un'attività aziendale di successo.</p> <p>Ci spiegheranno perché hanno scelto di focalizzare il servizio di drink delivery da loro offerto su:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Una app capace di analizzare le caratteristiche del consumatore per offrire un servizio personalizzato di alta qualità - La consegna in trenta minuti alla giusta temperatura <p>Abbiamo chiesto ad Andrea e Francesco di incontrarci anche perché crediamo che ci sia molto da imparare da giovani come loro che sono partiti solo con i loro soldi usando come magazzino l'appartamento di Francesco e oggi offrono la consegna in 25 città italiane da Milano a Catania.</p> <p>Cecilia Longo _ parte giovane del team dell' Enoteca Longo</p> <p>Da socia AGIVI, giovanissima sommelier professionista che lavora nell'azienda familiare con grande entusiasmo, ci racconterà come la loro enoteca, una delle realtà storiche del panorama milanese, ha saputo innovarsi grazie alla forza di una famiglia unita dove esperienza e gioventù si uniscono dando origine a nuovi progetti.</p> <p>La famiglia Longo ha voluto fin da sempre studiare con attenzione le esigenze della clientela, anticipando indiscutibilmente le tendenze, creando modelli di consumo e realizzando idee di successo.</p> <p>Cecilia ci racconterà come ha messo a disposizione della famiglia le sue capacità e quali progetti sta curando personalmente.</p>
<p>12,45 – 13,00</p>	<p>Confronto tra i partecipanti ed i protagonisti del corso e conclusione</p>

NB

Il programma potrebbe subire variazioni.

Costo per soci AGIVI e UIV: **100€/pax.**

Costo per non associati: **120€/pax**

La quota non è rimborsabile.

L'avvenuta iscrizione sarà confermata una volta ricevuta la distinta di pagamento

R.S.V.P.

Disposizione di pagamento:

Coordinate bancarie per effettuare il bonifico:

C/C INTESA SAN PAOLO,
intestato a Unione Italiana Vini – Confederazione,

IBAN IT 96 Y 03069 01626 100000068474

causale "corso AGIVI – corso e-commerce".

Specificando il nome e cognome di chi parteciperà al corso.

Segreteria A.G.I.V.I.

UIV - Unione Italiana Vini

Via G. B. De Rossi, 15/A

00161 ROMA

Tel. [+39 06 44 23 58 18](tel:+390644235818)

v.ulissi@uiv.it | segreteria.agivi@uiv.it