

UNexpected

ITalian

Kazakhstan

post event report

Unit Wine Tour

25/06/2019

+39 334 364.77.54
info@unexpecteditalian.it
www.unexpecteditalian.it

// La sessione formativa



- Per le aziende partecipanti all'evento è stata preparata una sessione formativa.
- * Inquadramento del Kazakistan all'interno dell'Unione EuroAsiatica (EAEU).
- * Le macro-area con codice doganale unico per la libera movimentazione delle merci a cui il Kazakhstan appartiene.
- * Alcuni dati relativi al fenomeno vino in Kazakhstan ed in alcuni paesi limitrofi.
- * Osservatorio prezzi
- * Elenco principali aziende On-Trade e Off-Trade
- * Toolkit Kazakhstan, ovvero tutto ciò che c'è da sapere per esportare in Kazakhstan



// Billboard & Red Carpet

- **The devil is in the details.
Il diavolo è nei dettagli.**

Ovvero quando i dettagli fanno la differenza.

E i dettagli partono dal benvenuto. Da un lato a solleticare la voglia personale di apparire in un red carpet, dall'altro un modo per rompere il ghiaccio.

Perché quella che sembra una formalità, diventa invece un modo per rompere il ghiaccio.

Quindi un modo formale per raggiungere l'informale, per conoscersi, per essere subito "amici".

E poi dopo tutto scorre meglio, si ha subito l'umore giusto per affrontare i momenti formativi.





// La Masterclass

La masterclass è il momento formativo fondamentale per gli operatori locali

Noi di **Unexpected Italian** riteniamo che i mercati non ancora maturi richiedano un approccio diverso dagli altri.

Il vino italiano deve essere capito, ascoltato, in qualche modo metabolizzato.

Per questo riteniamo che una sessione formativa sia fondamentale.

E altrettanto fondamentale è mettere gli operatori locali a proprio agio, senza costringerli ad ascoltare un relatore in inglese e senza un traduttore che spesso toglie quella parte di immediatezza e, perché no, di poesia, che sono fondamentali per tenere alta l'attenzione. Aver avuto alla nostra masterclass come relatore

il presidente dell'Associazione Sommelier del Kazakistan è stato un valore aggiunto apprezzato dagli importatori che, nella propria lingua, hanno potuto assaggiare, abbinare e capire.

In Kazakistan il limite fissato per la masterclass era di 48 persone ma dato il numero di persone che si continuavano ad iscrivere abbiamo dovuto estendere ad una sessantina.

Fondamentale è far capire come il vino italiano possa essere facilmente e felicemente abbinato con i cibi locali.

Per questo abbiamo proposto quattro cibi kazaki in abbinamento ai vini presenti in Masterclass.

Nulla al caso!











- Ogni vino presente in masterclass è stato spiegato, assaggiato, inquadrato geograficamente.

Le prove di abbinamento hanno dato ottimi risultati.

Cercare nel bicchiere tutto quello che lo speaker racconta. Formazione ed educazione: **Unexpected Italian** crede ciecamente che sia uno dei modi per incrementare l'export di prodotti di qualità.



Il presidente dell'Associazione Sommelier del Kazakistan.

// Il networking lunch

- Si cambia location per quello che noi di **Unexpected Italian** chiamiamo *networking lunch*.

Nuovamente un momento informale che permette agli export manager, alle aziende vitivinicole italiane di avere dei momenti relazionali al di fuori di quelli direttamente focalizzati al business.

Praticamente un *fil rouge* che parte dal red carpet.

Niente vino e niente sapori troppo forti: il palato deve essere ben preparato per il Meet&Taste!



// Meet & Taste



- **Il Meet & Taste è il cuore dell'evento.** Gli operatori locali sono in grado di assaggiare in luogo riservato e di gran classe le eccellenze vitivinicole italiane.

Un buffet a centro tavola permette di alternare i vari assaggi di vino con finger food appositamente studiati.

// MEET & TASTE





- Per facilitare la comunicazione un'interprete professionista poteva affiancare le aziende italiane durante il Meet&Taste





- Giornalisti, wine advisor e addetti alla vendita Wine Shop

- Quando l'ambiente è rilassato, quando la gente si trova a proprio agio, le relazioni commerciali migliorano da sè.





La formazione

Ha lasciato stupiti un po' tutti. Ma la preparazione degli addetti dei wine shop è davvero elevatissima. Conoscono come si fa il vino, sanno degustarlo, sanno consigliarlo. E l'Italia è il paese che conoscono meglio e di cui sanno perfettamente consigliare gli avventori.





- Pur essendo un paese a preferenza vini rossi, i bianchi delle aziende italiane sono stati molto apprezzati.



Unexpected Italian & friends



La Mission di **Unexpected Italian**

Essere lo strumento strategico ed operativo al servizio delle eccellenze italiane del vino divenendo partner qualificato e riconosciuto localmente per la promozione, formazione, per la condivisione delle culture valorizzando l'immenso patrimonio del Made in Italy che vive e cresce ogni giorno intorno alle vigne, alle cantine, con le sue persone. UNIT crea incontri per la distribuzione commerciale dei vini e prodotti alimentari, propone e vende i medesimi agli interlocutori specializzati locali.

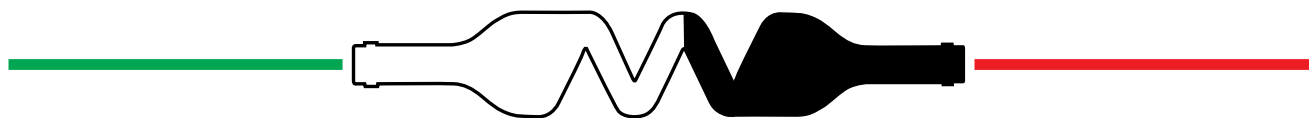
Ogni azienda ha una propria struttura, obiettivi e budget. Funzionali allo sviluppo nei vari mercati ed in base alle singole necessità offriamo:

- * Analisi e ricerche di mercato. Informazioni e dati dettagliati per conoscere i mercati target e le possibilità di vendita.
- * Brand Ambassador. Dialogo diretto e continuativo con gli importatori, distributori, sommelier e barman offrendo la giusta presentazione, immagine delle Aziende rappresentate.
- * Export Manager in outsourcing. Laddove le dimensioni aziendali non consentano una figura a tempo pieno, UNIT è in grado di garantire un professionista dell'export con finalità, target da raggiungere e costi certi.

- * Ufficio estero e rete di vendita. UNIT è anche ufficio estero in 'outsourcing' per le cantine con risorse umane e finanziarie limitate: UNIT si occupa di tutte le questioni relative all'esportazione, dai regolari contatti con clienti, alle visite, accoglienza, preventivi, spedizioni e documenti doganali. Organizza anche la rete vendita con collaboratori residenti locali, con il supporto di partner professionali o consulenti in loco.
- * Blockchain per la tracciabilità delle filiere agroalimentari. UNIT sviluppa progetti di tracciabilità delle filiere agroalimentari con tecnologia blockchain. In particolare, si è riusciti a semplificare il processo di tracciabilità rendendolo fruibile alle aziende vitivinicole senza impegnarle in progetti di lunga durata e alto costo.



Unexpected Italian[™]



fine boutique wineries
