

# UNIT Wine Tour



2020



BAKU – 24 GIUGNO

# AZERBAIJAN

In collaborazione con



# Perchè l'Azerbaijan

Il più importante destinatario del Made in Italy del Caucaso meridionale

## Nodo strategico

L'AZERBAIJAN quale snodo strategico tra Europa e Asia, si candida a protagonista della nuova stagione di sviluppo lungo i Corridoi Nord-Sud (da Russia ad Iran) e Est-Ovest (da Cina-Far East all'Europa). Negli ultimi quindici anni, il Paese ha vissuto una fase di crescita sostenuta, a livello sia economico che sociale, avviando a supporto una serie di riforme. E' il Paese maggiore per dimensioni, popolazione ed economia del Caucaso meridionale.

L'obiettivo del Paese: essere riconosciuto quale "hub" attrattivo per gli scambi commerciali tra i tanti Paesi Asia ed Europa.

## Programmi di sviluppo

Il Governo azero, grazie anche a capitali internazionali e relazioni commerciali indistintamente con vari Paesi occidentali ed orientali (Israele, Russia, Turchia, Europa, Paesi dell'Asia Centrale ed Orientale, USA) è attualmente impegnato in programmi di sviluppo nei settori delle infrastrutture (costruzioni, trasporti, chimica e petrolchimica), settore agri-food e ambientale.

## Crescita "non-oil"

La messa in opera del più grande porto commerciale del Caspio, il Baku International Sea Trade Port, l'attivazione di un ministero dedicato alla Food Safety e lo sviluppo dell'Agri-food sono solo alcune delle tante azioni già implementate, così come per il Turismo, dall'Hospitality alla sicurezza dei cittadini, in un modello che la nomina amicalmente quale "la Dubai del Caucaso". Gli eventi internazionali Grand Prix F1 Baku, UEFA EURO 2020 ed altri legati all'entertainment sono già un volano per la "crescita non-oil".



”

L'AZERBAIJAN AMA IL MADE IN ITALY E I SUOI BRAND D'ECCELLENZA NEL LUSO, ARREDAMENTO E NELL'ENOGASTRONOMIA.



Unexpected Italian



In collaborazione con  
Wine Meridian  
Read It, Taste It

L'attrattività dell'Italia quale sinonimo di qualità della vita, della cultura, del lusso ed eleganza relativi ai settori moda, automotive e buon cibo salustico, da parte della clientela azera costituisce senz'altro un asset per gli obiettivi di espansione e di penetrazione commerciale del mercato nazionale azero.

L'Azerbaijan, mercato nuovo, facoltoso e strategico, ama il "Made in Italy" e i suoi brand d'eccellenza nel lusso, arredamento e nell'enogastronomia. Molto aperto e curioso alle novità in termini di prodotti e brand dei settori menzionati.

La Popolazione Azera è di 10 milioni abitanti, 3 milioni vivono nella capitale Baku con una capacità d'acquisto sufficientemente elevata per acquistare i prodotti di gamma medio – alta.

Partner affidabile dell'Italia, tra i due Paesi esiste un legame solido a livello di partenariato strategico. È il più importante destinatario del Made in Italy del Caucaso meridionale. Il rafforzamento della partnership tra Italia e Azerbaijan passa per energia, infrastrutture, trasporti, agroindustria e trasformazione alimentare.

Il mercato di consumi alcool in Azerbaijan vale circa 188 milioni USD (fonte ICE-2019) e il Consumo pro-capite di alcool 10,6 lt /anno.

Il consumo del Vino (37% del mercato, consumo pro-capite circa 4,0 lt /anno) è in crescita erodendo consumi alla birra (61% del mercato) e spirits (2%) (fonte WHO 2018).

La distribuzione off-trade di bevande alcoliche nel 2018 aumenta con il crescere del Turismo e supportata dalle strategie di comunicazione e attività promozionali delle catene supermercati. Oltre alla ripresa economica, il consumo sarà sostenuto dai miglioramenti degli standard di qualità dei prodotti e dall'emergere di nuovi attori, che incoraggeranno una sana concorrenza.



## 02 QUANDO

**Unexpected Italian** e **Wine Meridian** sbarcheranno in Azerbaijan il **24 Giugno 2020** per accompagnare un gruppo selezionato e crescente di Aziende Vitivinicole Italiane.

## 03 DOVE

A **Baku**, tappa strategica dove il mercato può riservare grandi opportunità per le aziende che attiveranno la distribuzione in questo Paese nei prossimi anni. Il mercato Azero è in recupero post-crisi petrolifera 2014-2016: investire ora è la politica commerciale vincente.



# PROGRAMMA

23/06

## ARRIVO BAKU

Cena in Ambasciata  
d'Italia con le Aziende  
Vitivinicole Partecipanti e  
High Profile Clients

24/06

## EVENTO BAKU

Sessione Formativa UNIT  
Masterclass per importatori  
Meet & Taste, degustazione per  
trade e media

L'evento si terrà presso  
Cafè Fondazione H. Aliyev,  
il prestigioso Padiglione  
EXPO 2015, in esclusiva con  
i suoi 4 piani per UNIT

**UNIT**  
**Wine Tour**

## Per ogni azienda partecipante si prevede:

- Partecipazione all'evento in Baku
- Sessione formativa per tutte le aziende partecipanti con focus sul mercato azero
- Una Masterclass formativa per giornalisti, importatori e operatori del trade, con l'obiettivo di fare emergere le peculiarità del territorio e le sue diverse interpretazioni. Degustazione di una etichetta per le prime 15 aziende che confermeranno partecipazione all'evento con postazione SINGOLA!
- Meet & Taste: Degustazione dei singoli vini di ogni azienda partecipante con desk a disposizione (individuale o condiviso, vedi opzioni)

La quota di partecipazione Chiavi in mano, comprensiva di tutti gli aspetti logistici, organizzativi e di invito degli operatori, prevede due diverse opzioni:

- **POSTAZIONE Singola** (5 vini per azienda)  
**1.950€ + IVA**
- **POSTAZIONE condivisa 2** aziende (3 vini per azienda)  
**1.600€ + IVA per azienda**

Spese spedizione vini escluse.

Il viaggio, il vitto e l'alloggio sono a carico di ogni singolo partecipante.

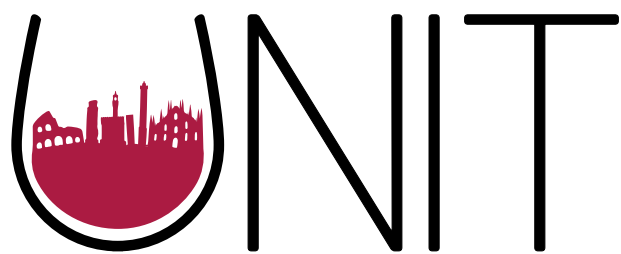


**Unexpected Italian**



In collaborazione con

**Wine Meridian**  
Read It, Taste It



Unexpected Italian

# MISSION ASIA

# 2020



GREAT THINGS IN BUSINESS ARE NEVER DONE BY ONE PERSON. THEY'RE DONE BY A TEAM OF PEOPLE.

**UNEXPECTED ITALIAN IS YOUR TEAM**



Unexpected Italian



In collaborazione con

**WineMeridian**

Read It, Taste It

# PER INFORMAZIONI E PRENOTAZIONE

**Unexpected Italian** è il partner ideale per l'internazionalizzazione. Conosce e valorizza il Prodotto Vitivinicolo Italiano, analizza e ricerca i nuovi mercati per lo sviluppo di relazioni commerciali e vendita con particolare attenzione all'ASIA e i suoi sei cluster. Attività di sviluppo con metodo ed esperienza tese alla creazione di partnership a favore delle Aziende vitivinicole italiane e delle Aziende locali: importatori, distributori e key clients dei segmenti Off-trade e On-trade.

Unexpected Italian, ambasciatore del "Made in Italy", della biodiversità ed unicità dei prodotti autoctoni, della qualità e ricchezza che solo il patrimonio Agro-Alimentare Italiano può offrire.



Unexpected Italian

## Sales Office



### WINE MERIDIAN

Via Francia 21/C  
37135 Verona



Marco Fasoli  
Mobile: 340 8302670



eventi@winemeridian.com  
www.winemeridian.com

## Organizzazione Evento



### UNEXPECTED ITALIAN

Via Piero Gobetti 52  
40129 Bologna



Paolo Dell'Aquila  
Mobile: 334 3647754



info@unitwinetour.com  
www.unexpecteditalian.it



Unexpected Italian



In collaborazione con

WineMeridian  
Read It, Taste It