

Ufficio Stampa della Provincia autonoma di Trento

Piazza Dante 15, 38122 Trento

Tel. 0461 494614 - Fax 0461 494615

uff.stampa@provincia.tn.it

COMUNICATO n. 2853 del 10/11/2014

Esperti a confronto oggi a San Michele per il seminario internazionale sul marketing relazionale nel vino

MARKETING RELAZIONALE, "AL CENTRO I BISOGNI E LE PASSIONI DEI CLIENTI"

Per il successo e la crescita delle aziende è sempre più importante la capacità di costruire e alimentare nel tempo relazioni durevoli e intense con i propri clienti. Il marketing relazionale, al centro del seminario internazionale del vino che si è svolto oggi alla Fondazione Edmund Mach, è finalizzato alla conoscenza, condivisione e soddisfazione di bisogni, passioni, emozioni dei consumatori. Questa è la premessa da cui sono partiti gli esperti di marketing del vino e non solo, intervenuti a San Michele per spiegare i "segreti" del management delle relazioni rivolto a creare, mantenere e gestire un network di rapporti di lungo periodo, ad un pubblico composto da oltre 120 partecipanti, tra esperti di commercio estero, titolari di aziende vitivinicole, economisti interessati al marketing, giornalisti e blogger.-

Il seminario, aperto dal direttore generale Mauro Fezzi e dal dirigente del Centro Istruzione e Formazione, Marco Dal Rì, giunge con grande successo di partecipanti alla quinta edizione e si inserisce all'interno delle proposte formative dell'istruzione post-secondaria e universitaria, che oggi ha lanciato la nuova edizione del corso di wine export management che si terrà dal 29 gennaio al 23 maggio 2015.

Enrico Chiavacci, direttore marketing dell'azienda Marchesi Antinori, ha parlato di relazione come di innovazione progettuale ovvero la capacità di instaurare con il cliente un rapporto finalizzato alla condivisione di un processo di "creazione di valore" duraturo nel tempo e comunque legato all'emozione, alla passione e al bisogno del consumatore. Sul marketing relazionale nella moda è intervenuta Annalisa Dimonte, direttore marketing relazionale di Gucci, che ha sottolineato l'importanza di capire e conoscere il cliente e le sue preferenze: "comprendere non solo cosa vuole il cliente, ma chi è".

Stefano Papini, partner MCCrescendo Management Consulting, ha illustrato le opportunità offerte dal digitale per la profilazione dei clienti e lo sviluppo di iniziative di Marketing relazionale. Ha spiegato che "lo sviluppo delle tecnologie digitali ha favorito il cambiamento del rapporto tra brand e consumatore. Il Digital CRM, da un lato, che consente di abbattere le barriere nei confronti dei clienti, creando un rapporto più diretto tra azienda e consumatore e il Profiling, dall'altro, che consente di conoscere meglio il target, profilando la propria clientela: queste due opportunità sono imprescindibili l'una dall'altra per costruire una relazione di valore con il proprio target". L'innovazione nel rapporto col cliente nella vendita on line di vino è il tema affrontato da Maurizio Costa, partner di Wineverse, mentre Carmen Sergi, consulente media e comunicazione digitale - storytelling specialist, ha affrontato il tema dell'innovazione nei mezzi e nei metodi per presentare e raccontare l'azienda. "Il raccontare storie -spiega- è una modalità comunicativa nata insieme all'umanità per tramandare le proprie tradizioni, intrattenere e formare le nuove generazioni. Oggi, che viviamo in una realtà complessa, esageratamente piena di messaggi e informazioni, lo storytelling è divenuto anche un efficace strumento di comunicazione e marketing, che punta a creare contenuti di alto valore, che facciano leva sull'immedesimazione e sull'emozione. Infine, Stefano Lena di Contact Lab si è occupato delle strategie degli strumenti della comunicazione web col cliente. E, in riferimento agli utenti digitali, ha parlato di relazione one to one, grazie ad una comunicazione pertinente, puntuale e personalizzata.

Nel corso del seminario sono stati consegnati gli attestati ai 25 nuovi esperti di commercio estero di vino che hanno concluso nei mesi scorsi il 2° corso di wine export management a San Michele.

<http://goo.gl/qfVx32>

-

()