



SUFISA
Grant agreement 635577
Call: H2020-SFS-2014-2
Topic: SFS-19-2014



Buy Wine come architettura e strumento a servizio delle imprese nella ricerca di nuovi mercati

Daniele Vergamini, Fabio Bartolini

Università di Pisa – DISAAA-a

Presentazione per Anteprime di Toscana, 9 Febbraio 2019



Un nuovo strumento per la promozione delle imprese sui mercati



**Market Matchmaking
and Information Service**



Investendo sulle infrastrutture adeguate (ICT) e stringendo rapporti stretti nei diversi network di vendita si può ottenere una maggiore liquidità, trasparenza, pricing efficiente, matching efficace tra buyer e seller.

FABBISOGNI:

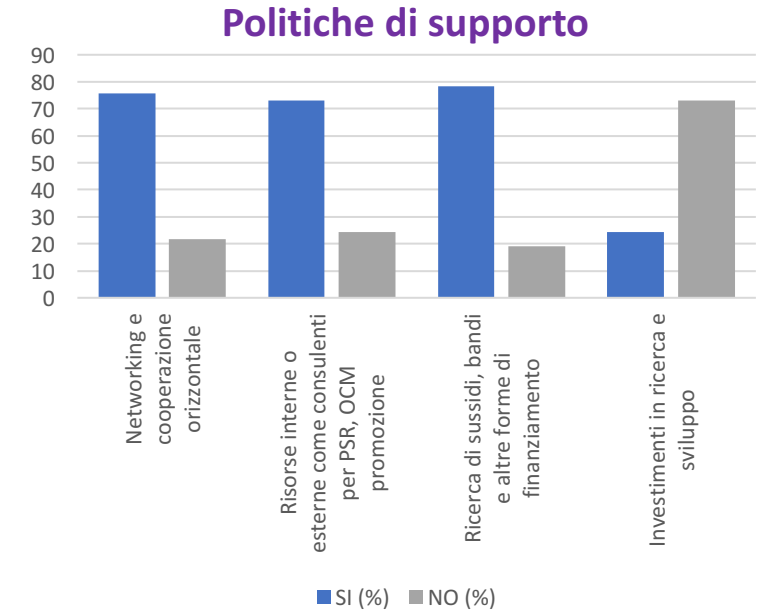
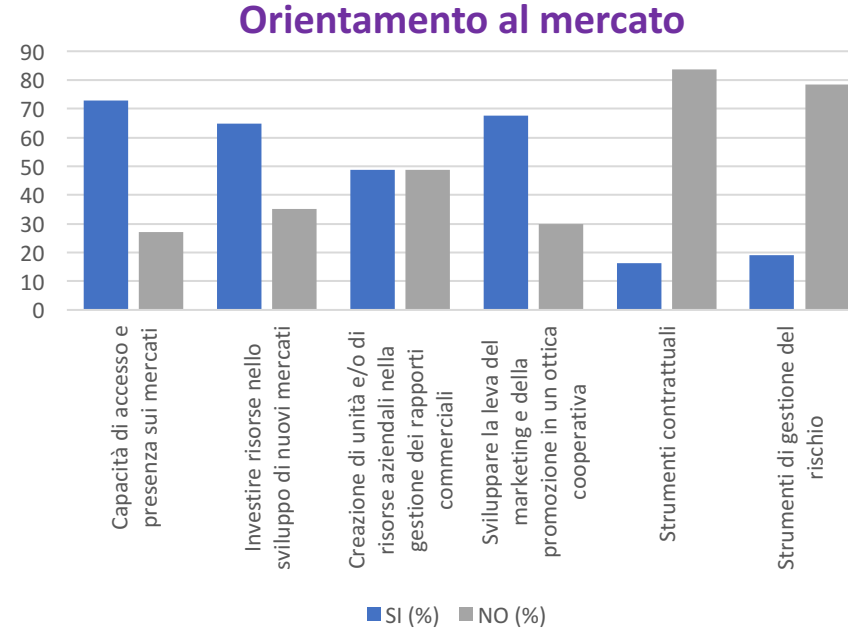
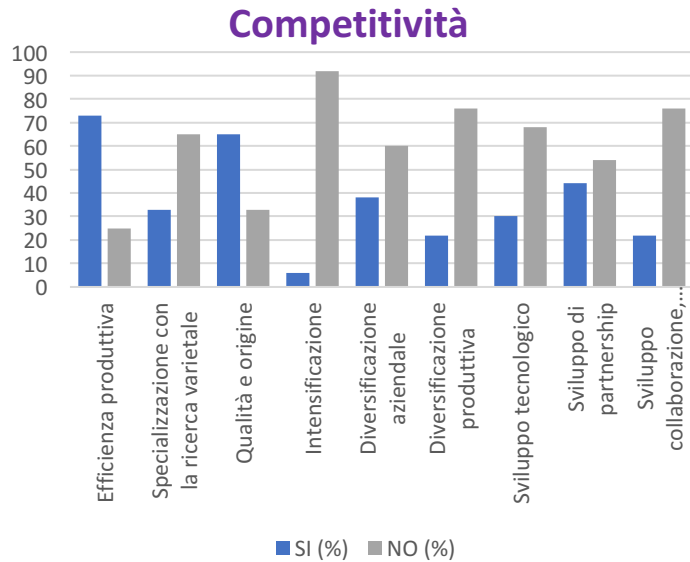
- Aumentare l'accessibilità ai mercati
- Accorciare la distanza
- Superare la concentrazione attraverso nuove reti di vendita e legami di collaborazione con intermediari e broker chiave su alcuni mercati
- Aumentare la qualità delle informazioni e la trasparenza
- Aumentare la velocità degli scambi
- Ridurre i rischi e le incertezze nei rapporti contrattuali

ALCUNI RISULTATI (indagine Buy Wine 2016)

- 52% dichiara di aver aumentato il volume medio annuo delle vendite
- 44.5% dichiara di aver rafforzato il volume di export
- 57% sono entrati in nuovi mercati: Canada, Russia, Holland, Denmark, Singapore, China, Sweden, Brazil, Finland.
- 45% hanno ricevuto proposte di acquisto a prezzi medi più convenienti
- 35% hanno dichiarato di aver sviluppato rapporti commerciali più stabili

Ma quale approccio strategico?

Orientamento strategico legato all'export e allo sviluppo dell'azienda ancorata al territorio e ai suoi valori



- Gap conoscitivo sulla necessità di attivare una gestione strategica e definire una strategia competitiva orientata al futuro, le aziende agiscono spesso reattivamente anziché proattivamente di fronte al concretizzarsi di minacce/opportunità di mercato



Fabbisogno di strumenti e formazione sulla gestione, organizzazione, comunicazione e marketing

Sessioni di formazione del Buy Wine rappresentano un valido supporto a servizio delle imprese

Occorre mettere in rete capacità e risorse per consolidare le imprese



GRAZIE

daniele.vergamini@unipi.it

fabio.bartolini@unipi.it

