

BUY
WINE
TOSCANA

11 - 12 FEBRUARY 2022 ~ FLORENCE, ITALY

BuyWine Toscana 2022 Follow-Up Highlights

10 ottobre 2022

Un evento di



Regione Toscana



Camera di Commercio
Firenze
dal 1770 la casa delle imprese

Organizzato da



Media & Communication



fondazione
sistema toscana

Con il supporto di





Introduzione

Il presente documento presenta una sintesi dei dati emersi dall'indagine di Follow-Up condotta a distanza di circa 6 mesi da BuyWine Toscana 2022 sui partecipanti all'evento, al fine di comprendere l'impatto avuto da BuyWine in termini di rapporti commerciali instaurati tra i partecipanti.

All'interno del documento sono rappresentati e riassunti i feedback forniti da Seller e Buyer relativamente alla prosecuzione dei rapporti a seguito dell'evento.

BUYWINE

THE ULTIMATE B2B EXPERIENCE FOR TUSCAN WINE

11 - 12 FEBRUARY 2022 ~ FLORENCE, ITALY

Overview

Overview *

85,4%

delle trattative è andato avanti
nei mesi successivi
a BuyWine Toscana 2022

73,9%

delle trattative ha portato
a un accordo commerciale
o è in procinto di farlo

** dati emersi dalle dichiarazioni dei partecipanti all'indagine*

A large, solid red circle containing the white number "31" in a bold, sans-serif font.

31

Buyer che hanno partecipato a BuyWine Toscana 2022, nei **6 mesi successivi** all'evento hanno **importato vino** delle **aziende toscane** incontrate

BUYWINE

THE ULTIMATE B2B EXPERIENCE FOR TUSCAN WINE

11 - 12 FEBRUARY 2022 ~ FLORENCE, ITALY

L'indagine



L'indagine

Il survey Follow-Up è stato sottoposto a tutti gli operatori (Seller e Buyer) che hanno partecipato all'edizione 2022 di BuyWine Toscana.

Agli operatori è stata inviata una prima email il 16 luglio 2022 nella quale è stata indicata una prima scadenza per la compilazione del questionario al 5 agosto.

Sono state poi inviate delle comunicazioni di remind e una mail di proroga della scadenza al 30 settembre.

Contemporaneamente sono stati effettuati dei recall telefonici ai seller da parte dell'Help Desk.



Struttura dell'indagine - Seller

Il survey Follow Up di BuyWine Toscana 2022 si è svolto secondo questa struttura.

Gruppo di domande generali

1. Siete riusciti a mantenere i contatti con i buyer? (Sì/No)
2. Quali sono le maggiori difficoltà che state incontrando nelle relazioni commerciali con gli operatori esteri? (Risposta aperta)
3. Come potrebbe esservi di supporto l'organizzazione di BuyWine? (Risposta aperta)
4. A seguito degli incontri, avete stretto accordi commerciali o siete in procinto di farlo? (Sì/No)

In caso di risposta affermativa alla domanda n. 4, i seller hanno potuto accedere alla lista completa dei buyer presenti nella loro agenda e rispondere a domande puntuali sui singoli operatori.



Struttura dell'indagine - Seller

Domande sui singoli buyer

Qual è la tua valutazione generale su questo operatore? (Voto da 1 a 5)

Hai avviato una trattativa commerciale? (Sì/No)

Hai inviato di una campionatura? (Sì/No)

Hai ricevuto un ordine? (Sì/No)

Difficoltà accordo su prezzo? (Sì/No)

Difficoltà accordo su quantità? (Sì/No)

Difficoltà su aspetti logistici? (Sì/No)

Problemi linguistici? (Sì/No)



Struttura dell'indagine - Buyer

In modo analogo ai seller, anche per i buyer, il Follow Up di BuyWine Toscana 2022 si è svolto secondo questa struttura.

Gruppo di domande generali

1. Did you manage to keep in touch with BuyWine sellers? (Sì/No)
2. Which are the main difficulties you are facing in commercial relations with Tuscan wineries? (Risposta aperta)
3. How could BuyWine organization support you? (Risposta aperta)
4. Following the meetings, did you get any commercial deal or are you going to close any in the coming days? (Sì/NO)

In caso di risposta affermativa alla domanda n. 4, i buyer hanno potuto accedere alla lista completa dei seller presenti nella loro agenda e rispondere a domande puntuali sui singoli operatori.



Struttura dell'indagine - Buyer

Domande sui singoli seller

What is your opinion on this producer?

Did you get any commercial deal?

Samples sending

Order signed

Problems about price

Problems about quantity

Logistic problems

Linguistic problems



Il campione - Seller

Il campione dei seller sul quale si basano i Follow-Up Highlights è composto da **122 aziende** vitivinicole toscane sulle 200 che hanno partecipato all'edizione 2022 di Buy Wine Toscana.

Il campione rappresenta il **61%** delle cantine partecipanti all'evento.



Il campione - Buyer

Il campione dei buyer sul quale si basa il report è composto da **50 importatori** sui 109 che hanno partecipato all'edizione 2021 di BuyWine.

Il campione rappresenta il **45,8%** dei destinatari al survey.

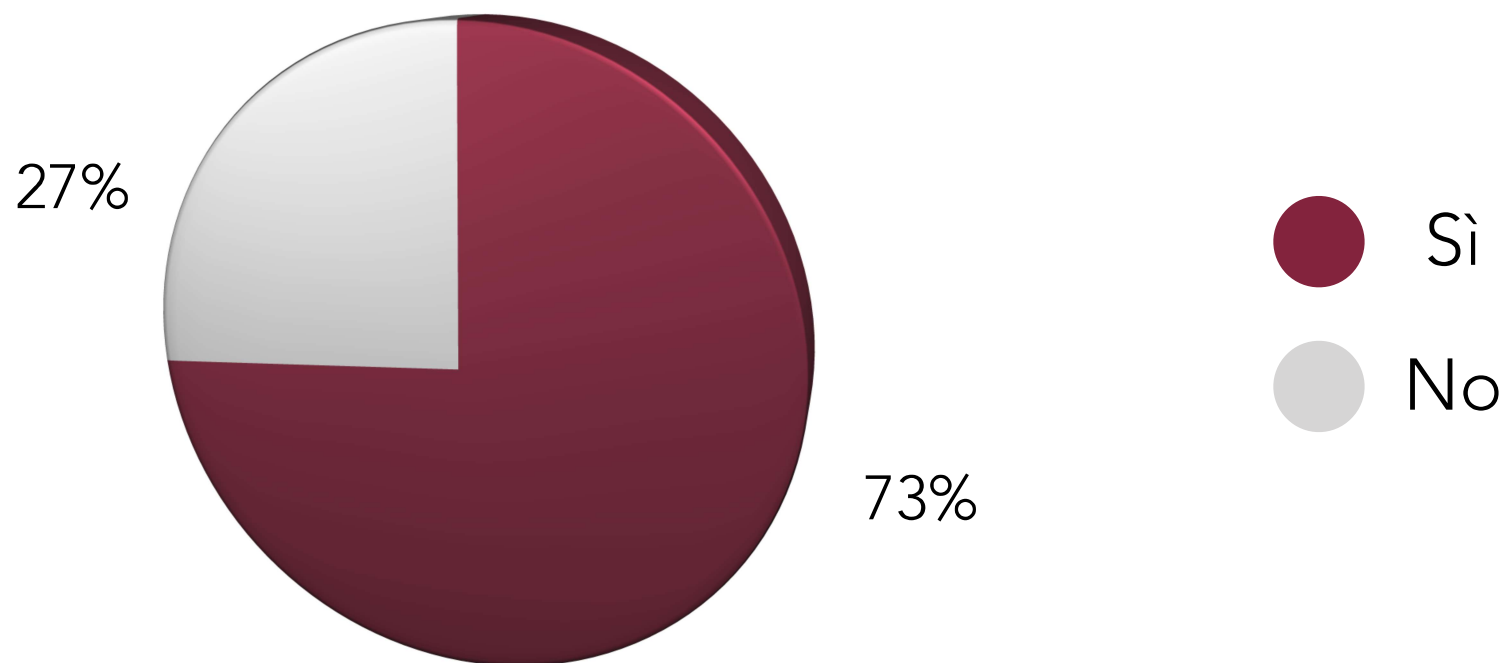
BUYWINE

THE ULTIMATE B2B EXPERIENCE FOR TUSCAN WINE

11 - 12 FEBRUARY 2022 ~ FLORENCE, ITALY

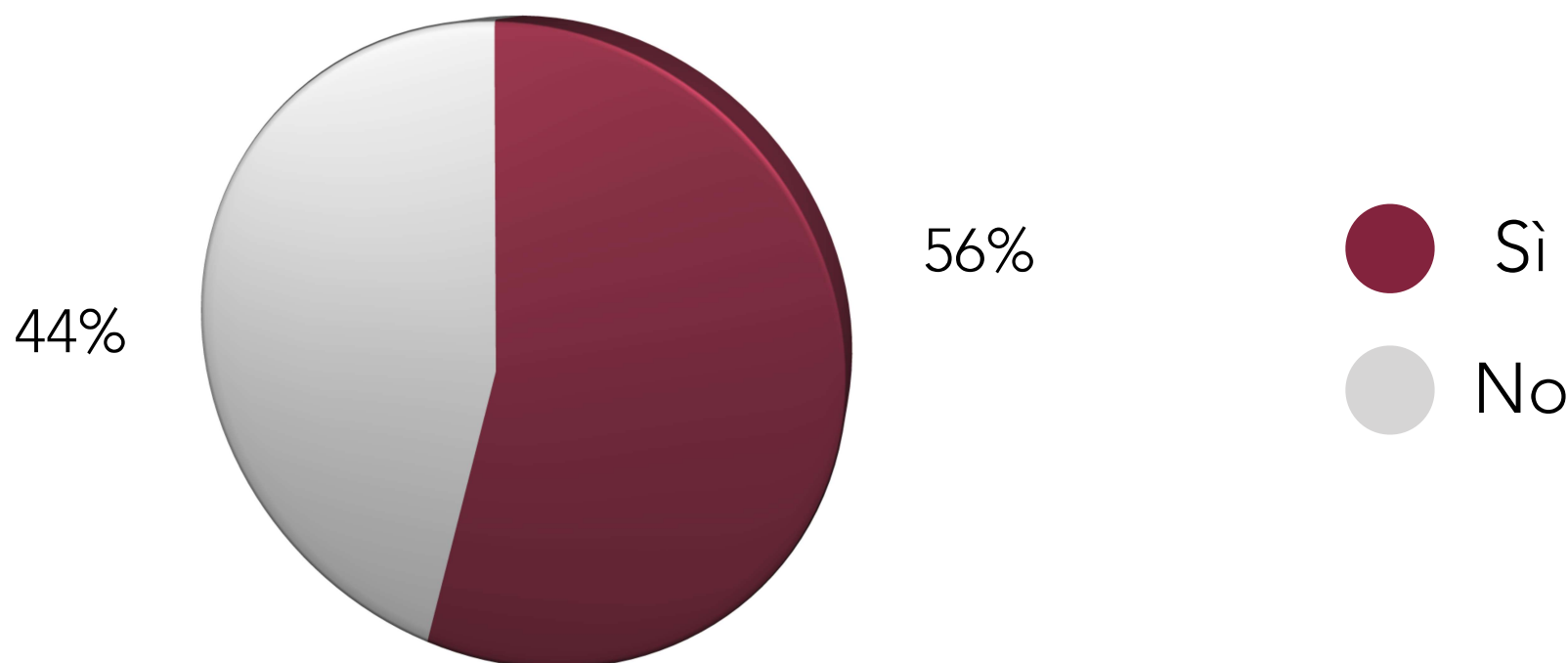
Seller Highlights

Siete riusciti a mantenere i contatti con i buyer? (Sì/No)



Nel **73%** dei casi, il campione ha affermato di aver mantenuto i contatti con i buyer incontrati.

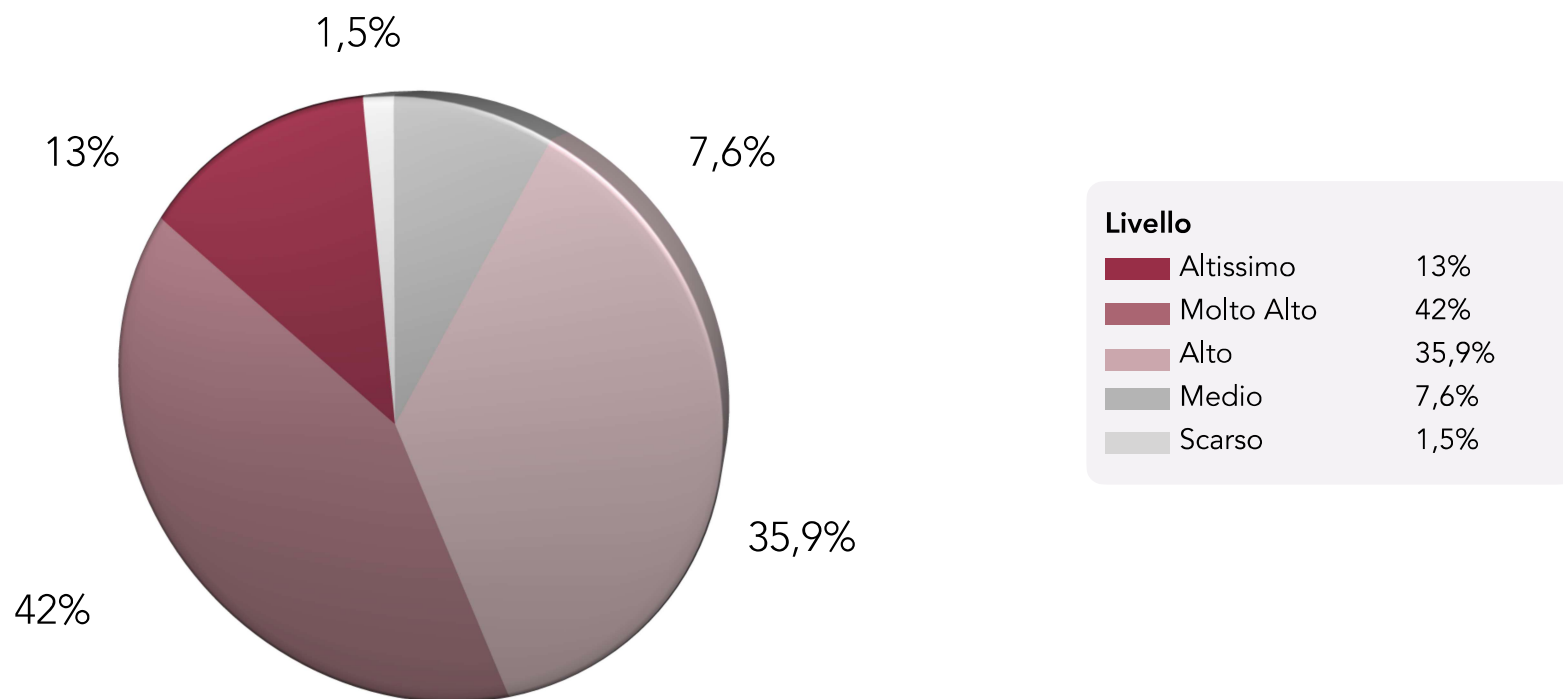
A seguito degli incontri, avete stretto accordi commerciali o siete in procinto di farlo? (Sì/No)



Nel **54%** dei casi, il campione dei seller ha affermato di aver stretto accordi commerciali con i buyer incontrati o comunque è in procinto di farlo.

Confronto con Live Survey

Nel Live Survey relativo alle **prospettive** (risultati dei feedback sui singoli incontri, dichiarati dai player nella piattaforma digitale durante l'evento e nella settimana successiva), alla domanda sulla possibilità di sviluppo di business, il **55%** dei seller aveva fornito una risposta molto positiva, ovvero nella fascia compresa tra 4 e 5 (voto massimo).



Valutazioni Altissimo + Molto Alto = 55%



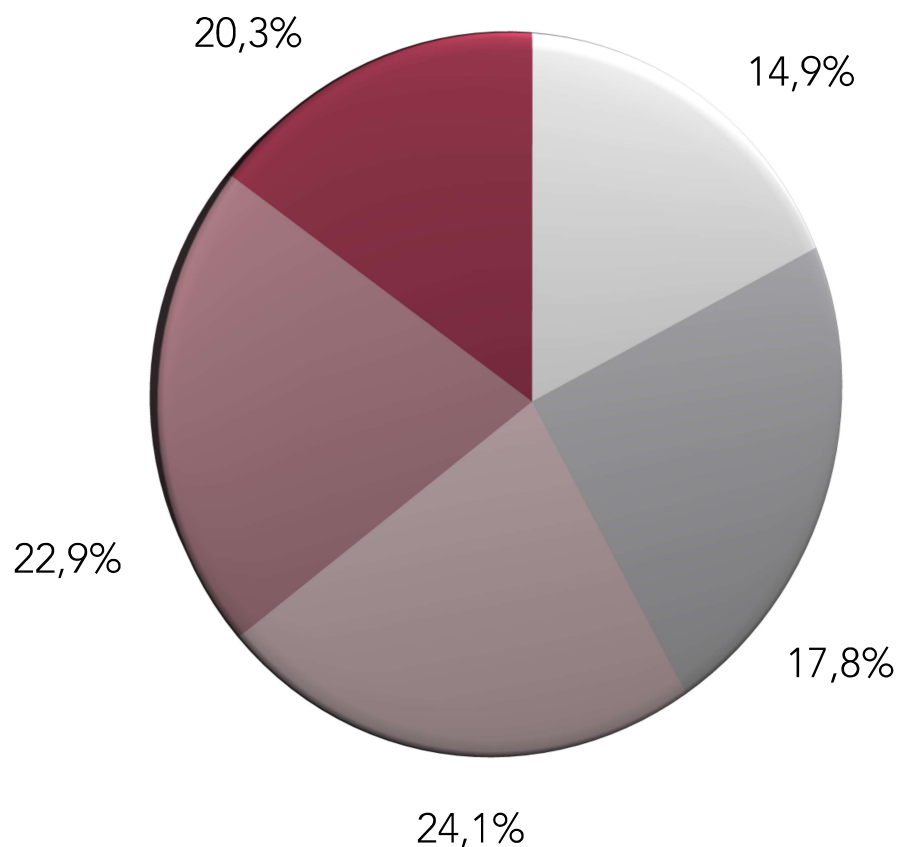
Confronto con Live Survey

Le trattative avviate a BuyWine Toscana 2022 sono proseguite nei mesi successivi e nel **56%** dei casi si sono **concluse con successo**.

Analizzando il dato emerso dalle prospettive date dal survey somministrato nelle 2 settimane successive all'evento si evince che in tale occasione emergeva una percentuale pari al **55%**.

Confrontando i due dati emerge che le trattative che si sono convertite in business o che sono in procinto di esserlo, a distanza di 6 mesi hanno **confermato le aspettative** emerse a caldo durante l'evento.

Quale è la tua valutazione generale su questo operatore? (voto minimo 1, voto massimo 5)



Livello

Ottimo	20,3%
Molto Buono	22,9%
Buono	24,1%
Medio	17,8%
Scarso	14,9%

Il **67,3%** delle risposte fornite dai seller rientra nella fascia tra 3 e 5.

A distanza di 6 mesi, dunque, gli operatori della domanda hanno confermato di aver gradito gli incontri con i singoli buyer.

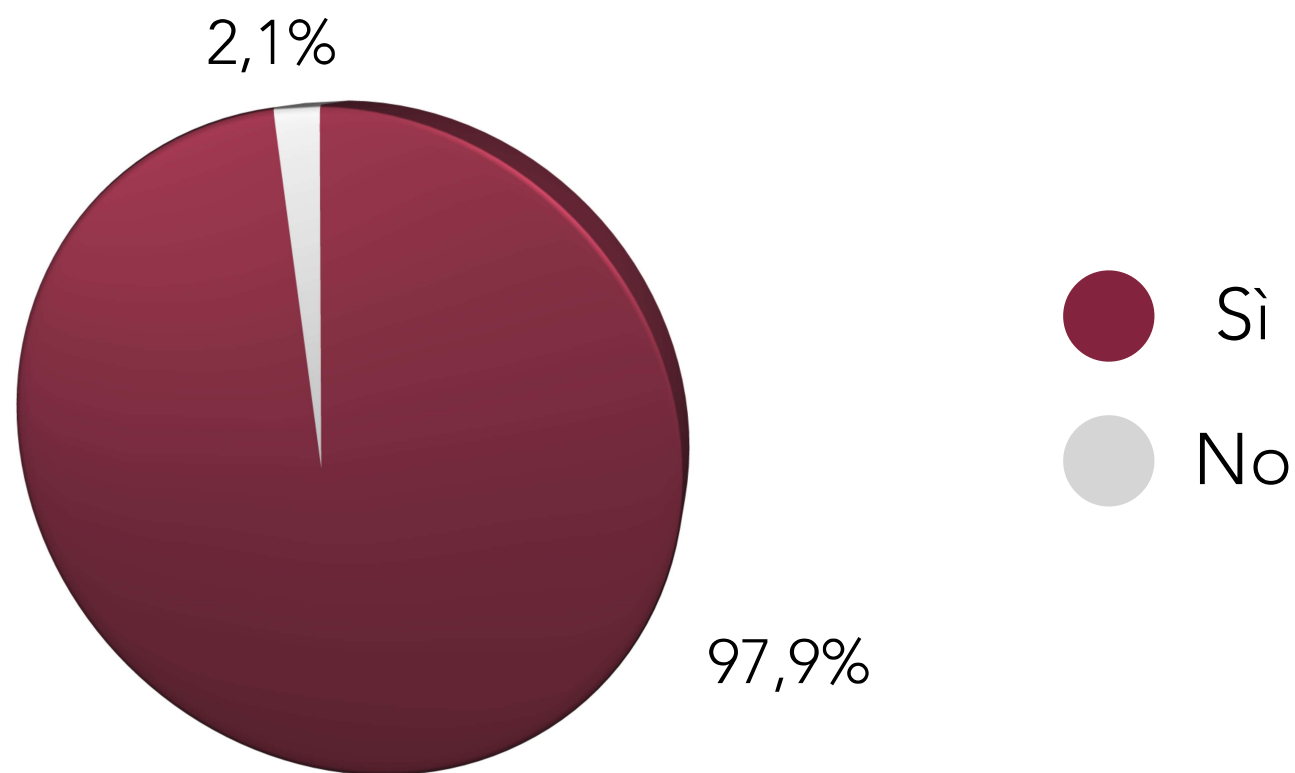
BUYWINE

THE ULTIMATE B2B EXPERIENCE FOR TUSCAN WINE

11 - 12 FEBRUARY 2022 ~ FLORENCE, ITALY

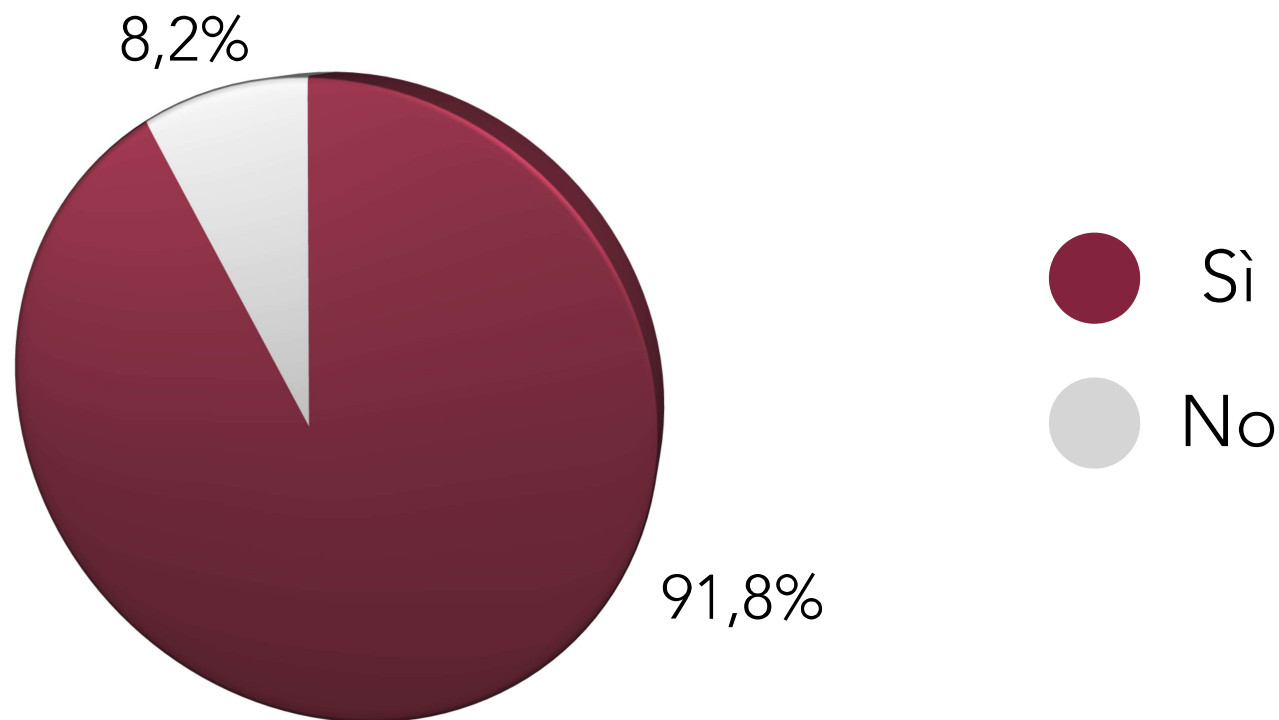
Buyer Highlights

Did you manage to keep in touch with BuyWine sellers? (Sì/No)



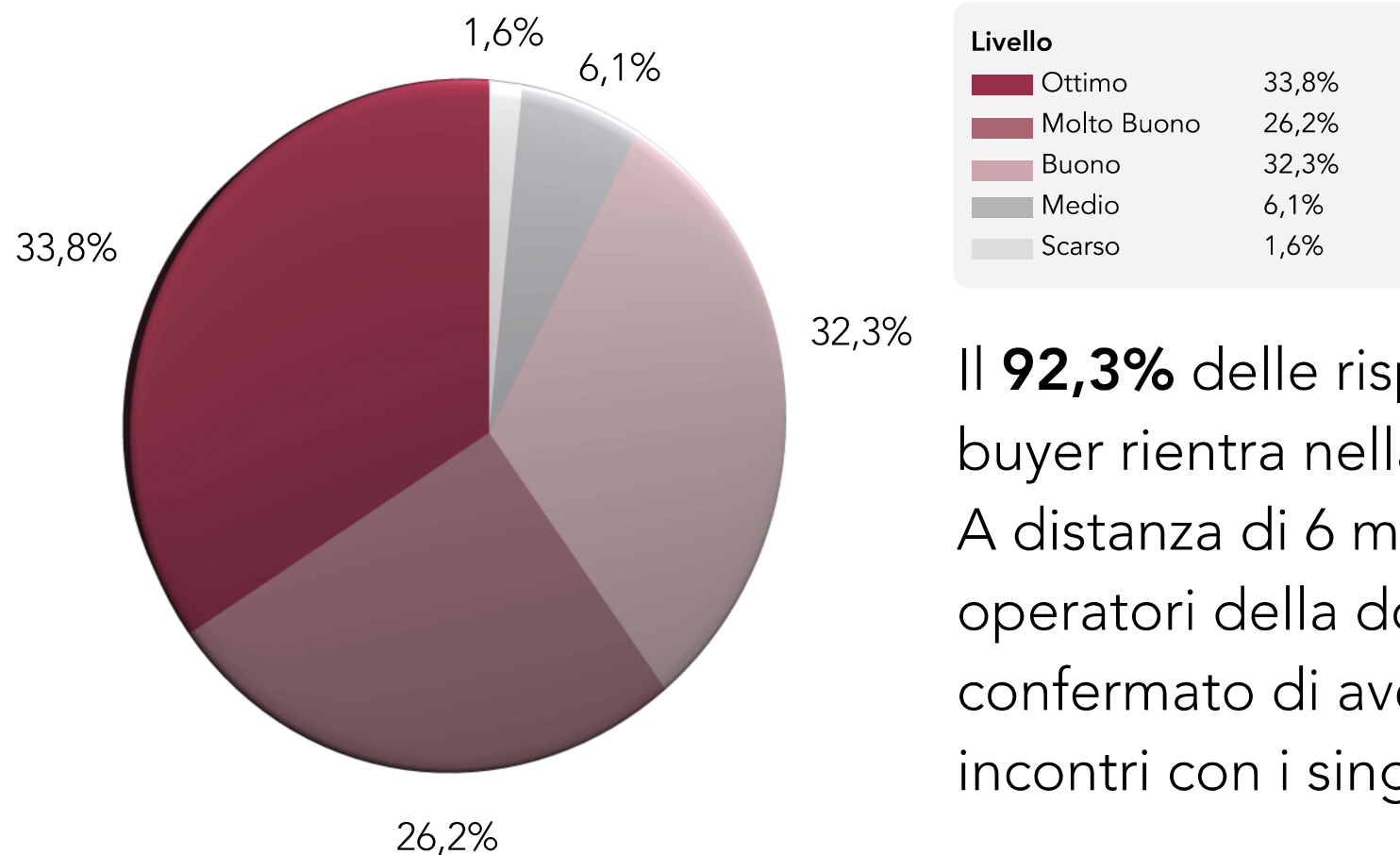
Nel **97,9%** dei casi, il campione ha affermato di aver mantenuto i contatti con i seller incontrati.

Following the meetings, did you get any commercial deal or are you going to close any in the coming days? (Sì/NO)



Nel **91,8%** dei casi, il campione dei buyer ha affermato di aver stretto accordi commerciali con i seller incontrati o comunque è in procinto di farlo.

What is your opinion on this producer?



Il **92,3%** delle risposte fornite dai buyer rientra nella fascia tra 3 e 5. A distanza di 6 mesi, dunque, gli operatori della domanda hanno confermato di aver gradito gli incontri con i singoli seller.

Conclusioni

L'edizione 2022 di BuyWine Toscana, svoltasi a Firenze nei giorni 11 e 12 febbraio 2022, ha visto il ritorno degli incontri in presenza, dopo l'esperienza online del 2021.

Il follow-up condotto a distanza di 6 mesi dall'evento, ha mostrato un successo elevato in termini di concretizzazione delle trattative avviate e di business.

I partecipanti all'indagine hanno confermato le aspettative molto positive emerse già a caldo durante l'evento.

Nell'85,4% dei casi gli operatori hanno confermato di aver proseguito le trattative e il 73,9% delle trattative avviate ha portato a un accordo commerciale o è in procinto di farlo.

Conclusioni

La riapertura post pandemia ha consentito a operatori provenienti dal Canada e dagli Stati Uniti di partecipare a BuyWine Toscana 2022 e questi due mercati hanno confermato il loro spiccato interesse per il vino toscano.

A livello europeo, Germania, Francia e Danimarca hanno fatto registrare le performance migliori in termini di ordini effettuati.

Il sentiment emerso dai recall telefonici effettuati alle aziende toscane durante l'indagine, ha evidenziato un'edizione di BuyWine Toscana particolarmente positiva in termini di attivismo da parte delle aziende nei mesi successivi all'evento e ha mostrato un interesse elevato nella partecipazione a BuyWine Toscana 2023.

BUY
WINE
TOSCANA

11 - 12 FEBRUARY 2022 ~ FLORENCE, ITALY

BuyWine Toscana 2022 Follow-Up Highlights

10 ottobre 2022

Un evento di



Regione Toscana



Camera di Commercio
Firenze
dal 1770 la casa delle imprese

Organizzato da



Media & Communication



fondazione
sistema toscana

Con il supporto di



THE EXTRAORDINARY
ITALIAN TASTE



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



ASSOCAMERESTERO