

WINE PLEASURES WORKSHOP: EL CONCEPTO



Wine Pleasures ha creado el concepto de 'talleres comerciales' relacionados con el sector vitivinícola. Dichos talleres tienen por objetivo ofrecer a pequeñas y medianas bodegas la posibilidad de contactar en profundidad con pequeñas y medianas empresas internacionales compradoras, importadoras y/o distribuidoras de vinos en sus respectivos países de origen. Mediante la participación en los talleres, tanto las bodegas como las empresas compradoras se benefician de la posibilidad de conocerse mutuamente en un entorno eficaz, de bajo coste económico y cómodo, permitiendo la realización de transacciones comerciales favorables para ambas partes.



A diferencia de las típicas ferias de alimentación y bebidas, salones de vino, muestras de vino, roadshows, etc, el Workshop esta cerrado al público en general. A lo largo de dos días intensivos, las bodegas mantienen entrevistas productivas, previamente concertadas, con compradores cuidadosamente seleccionados, en el marco de una reunión privada.

Wine Pleasures como norma invita a más compradores que bodegas con una ratio de promedio de 1.5:1 y así garantizamos que las bodegas llenen sus agendas. Wine Pleasures, antes de extender una invitación a un comprador realiza un proceso de selección con la finalidad de identificar los compradores serios, solventes y con un interés real por los vinos de España. Los que intentan venir sólo de vacaciones están rechazados.

EL MÉTODO DE TRABAJO

WORKSHOPS 2010

Durante los días del Workshop, nuestro sistema de trabajo ofrece a las bodegas, un control directo y absoluto, sobre qué tipo de compradores y de qué país de procedencia, desean conocer a lo largo de los dos días del evento:

1. Antes del Workshop A las bodegas se les suministra una información detallada sobre los compradores invitados, así como sus datos de contacto y una agenda de horarios para poder programar todas las reuniones. Esto permitirá que las bodegas concierten sus entrevistas con antelación y evitará que se repitan accidentalmente las citas.

2. Durante el workshop Cada mañana habrá tiempo para programar entrevistas adicionales con los compradores. Las bodegas que inscriban una segunda persona de la misma bodega pueden programar citas paralelas durante el Workshop y así multiplicar por 2 el número de entrevistas útiles. A cada bodega participante en el Workshop, se adjudicará una mesa de trabajo para poder dialogar con los compradores y realizar las catas necesarias. Los contactos adicionales entre la bodega y el comprador son posibles durante los descansos, los almuerzos de trabajo y por la tarde a partir de las 18.00.

Buyer meets Iberian Cellar

(10 – 12 Febrero)
The Hotel Barceló
Montserrat, Sant Esteve de Sosrovires (Barcelona), Spain.

Buyer meets OLD WORLD Cellar (17 -

19 Noviembre)
The Hotel Royalton,
Shanghai, China.

BUYER MEETS IBERIAN CELLAR (10 – 12 Febrero 2010)

EL EVENTO

El Wine Pleasures Workshop: Buyer meets Iberian Cellar se celebrará cada año en España. Es "el workshop" dirigido a compradores internacionales que desean o bien empezar a ofrecer vino de España y Portugal a sus clientes o bien ampliar su portofolio de vinos españoles/portugueses actual.

La pasada edición de 2009 (Buyer meets Spanish Cellar), acogió a 39 participantes, que representaban a 27 bodegas de 14 Denominaciones de Origen. Durante el workshop, las bodegas mantienen reuniones, previamente concertadas, con los compradores seleccionados. El objetivo de las reuniones es de establecer nuevos contactos con compradores y vender los vinos.

Wine Pleasures selecciona cuidadosamente a los compradores que acuden al workshop. Los compradores provienen de diferentes ciudades y provincias de todo el mundo.

El Workshop Buyer meets Iberian Cellar ofrece a las bodegas que están interesadas en vender más vino y más rápido al Mercado exterior, una oportunidad excelente de hacerlo con los mínimos costes y empleo de tiempo.



LUGAR DE CELEBRACIÓN EL PROGRAMA

El Wine Pleasures Workshop: Buyer meets Iberian Cellar se celebrará en el Hotel Barceló Montserrat, Sant Esteve de Sosrovires, situado a 25 minutos del aeropuerto de Barcelona. Éste es un establecimiento ideal para llevar a cabo el Wine Pleasures Workshop.

Miércoles, 10 de Febrero, 2010

15.00 - 17.30 Registro de los participantes
17.30 - 19.00 Seminario Internet 2.0
19.00 - 20.30 Cata de vinos y contactos
21.00 Cena en el hotel

Jueves, 11 de Febrero, 2010

09.00 – 10.00 Seminario: Blogging para Bodegas
10.00 - 13.00 Reuniones de trabajo
13.00 - 15.30 Almuerzo de trabajo
15.30 - 18.30 Reuniones de trabajo
21.00 Cena en el hotel

Viernes, 12 de Febrero, 2010

09.00 - 10.00 Apertura del salón
10.00 - 13.30 Reuniones de trabajo
14.00 - 15.30 Almuerzo de trabajo

Las bodegas que desean asistir a los Wine Pleasures Workshops deberán abonar un precio de participación, que variará según el momento en que se efectúe la reserva para un evento en concreto (con 6 meses de antelación, con 3 meses o con menos de 3 meses). Consulte el formulario de registro, a fin de obtener información sobre las tarifas actuales. Más información: www.wpworkshop.com o email info@winepleasures.com T. + 34 93 897 70 48

BUYER MEETS OLD WORLD CELLAR (November 2010)

EL EVENTO

En los últimos cinco años, Wine Pleasures se ha convertido en "la" empresa especializada en workshops ("talleres comerciales") relacionados con el sector vitivinícola. Durante este periodo han habido muchos importadores y distribuidores que han realizado pedidos a consecuencia de participar en los workshops. Muchas de las bodegas participantes en los workshops se han interesado por contactar con importadores procedentes de países asiáticos y sobre todo de China.



Ante esta situación, Wine Pleasures ha creado un workshop nuevo anual para reunir a Importadores de países asiáticos así como distribuidores, directores de bebidas y alimentación de hoteles y restaurantes, mayoristas de alimentación, clubes y tiendas de vino de, principalmente Shanghai para con bodegas "Old World". Durante el workshop, las bodegas mantienen reuniones, previamente concertadas, con los compradores. El objetivo de las reuniones es de establecer nuevos contactos con compradores asiáticos y vender los vinos.

El Wine Pleasures Workshop Buyer meets Old World Cellar ofrece a las bodegas que están interesadas en vender más vino y más rápido al Mercado asiático y sobre todo el chinés, una oportunidad excelente de hacerlo con los mínimos costes y empleo de tiempo. A lo largo de dos días y medio se dan cita los compradores de todo Asia.

LUGAR DE CELEBRACIÓN EL PROGRAMA

El Wine Pleasures Workshop: Buyer meets Old World Cellar se celebrará en el Hotel Royalton, Shanghai. Éste es un establecimiento ideal para llevar a cabo el Wine Pleasures Workshop.

Martes, 17 de Marzo, 2010

15.00 - 17.30 Registro de los participantes
17.30 - 19.00 Seminario Old World Wines
19.00 - 20.30 Cata de vinos y contactos
21.00 Cena en el hotel

Miércoles, 18 de Marzo, 2010

09.00 - 10.00 Gestión contactos
10.00 - 13.00 Reuniones de trabajo
13.00 - 15.30 Almuerzo de trabajo
15.30 - 18.30 Reuniones de trabajo
21.00 Cena en el hotel

Jueves, 19 de Marzo, 2010

09.00 - 10.00 Apertura del salón
10.00 - 13.30 Reuniones de trabajo
14.00 - 15.30 Almuerzo de trabajo

Las bodegas que desean asistir a los Wine Pleasures Workshops deberán abonar un precio de participación, que variará según el momento en que se efectúe la reserva para un evento en concreto (con 6 meses de antelación, con 3 meses o con menos de 3 meses). Consulte el formulario de registro, a fin de obtener información sobre las tarifas actuales. Más información: www.wpworkshop.com o email info@winepleasures.com T. + 34 93 897 70 48