



BUSINESS MATCHING E MARKETING DIGITAL GLOBAL NA ABORDAGEM À EXPORTAÇÃO DOS VINHOS PORTUGUESES

INSTRUMENTOS DE ADIÇÃO DE VALOR PARA O SECTOR VITIVINÍCOLA – SEMINÁRIO FNA19



PORTUGAL WINE GUIDE

Selected Portuguese Producers Catalogue

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО
ВИНАМ ПОРТУГАЛИИ

葡萄牙葡萄酒指南





Boa tarde, eu sou o

Pedro Pina Brito

Editor do Portugal Wine Guide, um projecto de trade publishing sobre vinhos portugueses integralmente em Chinês, Inglês, Português e Russo, centrado no Business Matching e no Marketing Digital Global.

ABORDAGEM AO BUSINESS MATCHING

Um modelo de trabalho que permite ligar os produtores portugueses a compradores e parceiros internacionais a partir da identificação de leads qualificadas.

O que é uma Lead Qualificada?

Uma lead qualificada é, resumidamente, um contacto qualificado de um potencial comprador e ou parceiro (importador/distribuidor/consultor) para os vinhos portugueses.



ABORDAGEM AO BUSINESS MATCHING

A abordagem ao Business Matching, a partir de Leads qualificadas, tem como princípio o outbound marketing.

Resumidamente, a estratégia de outbound consiste na prospecção activa de Leads e a sua qualificação de acordo com um conjunto de parâmetros.

Presentemente, vive-se muito um ambiente de estratégias de inbound marketing associados ao marketing digital.

A abordagem que propomos, numa estratégia de Business Matching B2B, é a oposta e a partir da prospecção activa.



ABORDAGEM AO BUSINESS MATCHING

No inbound marketing criamos mecanismos para atrair os potenciais clientes.

No outbound marketing identificamos e qualificamos potenciais clientes e parceiros e estabelecemos estratégias de abordagem.

Porquê esta abordagem?

Porque estamos num contexto B2B e porque existe um processo de venda complexo associado ao vinho, que resulta de um conjunto alargado de factores.



ABORDAGEM AO BUSINESS MATCHING

Pressupostos:

Potenciar o business matching a partir de leads qualificadas;

- Apoiar o produtor nas suas acções internacionais na vertente de Business Matching;
- Possibilitar uma interacção forte e permanente com importadores e distribuidores internacionais por mercados prioritários;
- Alimentar icebreakers Outbound one-on-one.



MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

China – ecommerce

Muito mais do que qualquer outra nação do mundo, a China abraçou plenamente o potencial do comércio electrónico de vinhos.

Actualmente, 20% de todo o vinho vendido na China é vendido por sites de comércio electrónico, e alguns especialistas esperam que esse número esteja próximo dos 50% dentro de uma década.

Vejamos então o cenário actual e alguns dos maiores players no e-commerce neste importante mercado para os vinhos.



MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS



MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

O Social Media e o Vinho na China

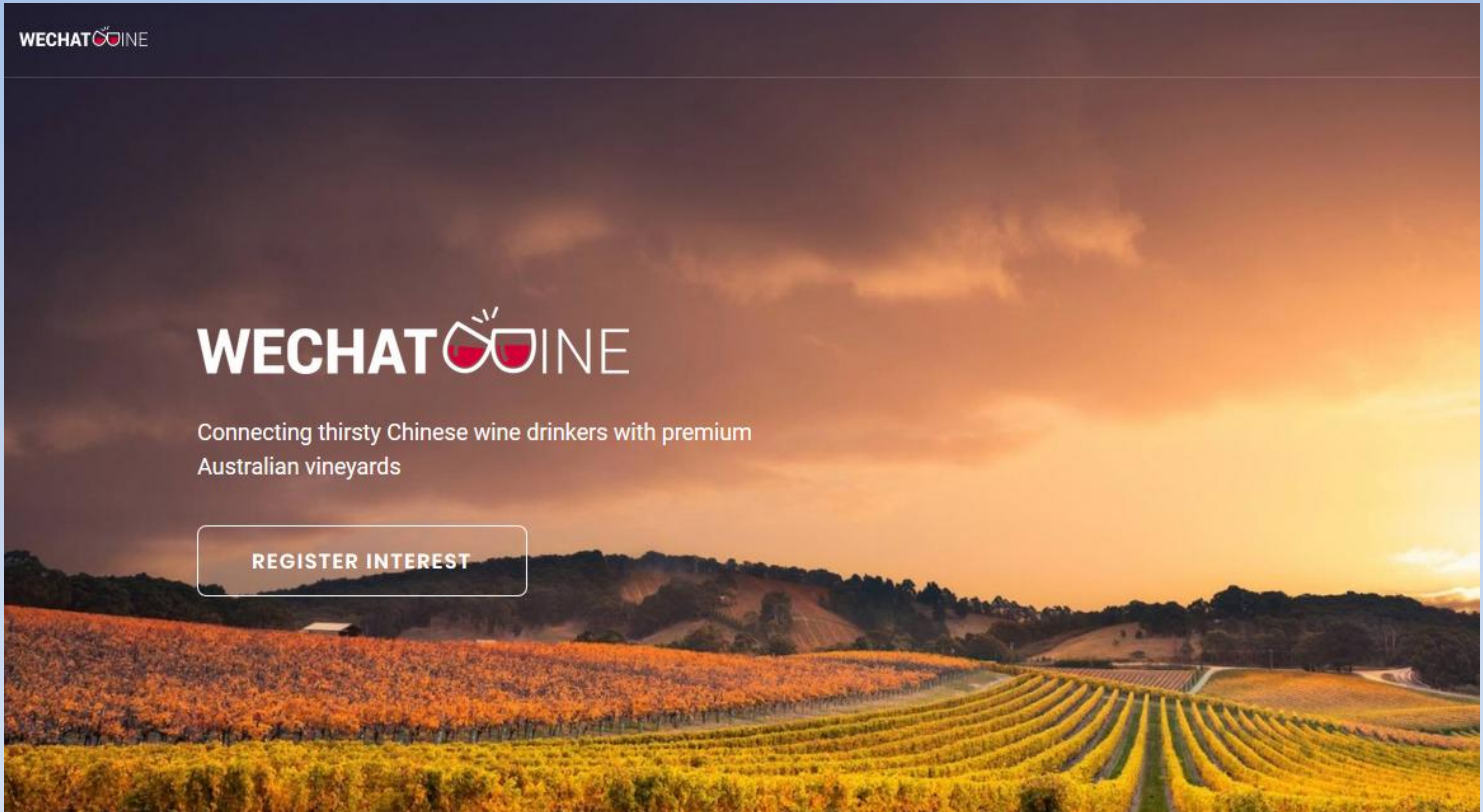
Na China, a escala crescente e o alcance da população online tiveram um impacto muito profundo no mercado do vinho.

Parece que todos estão online, todos estão a usar Social Media para se conectarem uns com os outros e tudo pode ser comprado online – só é preciso de saber onde procurar.

As duas plataformas dominantes de Social Media para o vinho são o Weibo e o WeChat. Perceber como estas duas plataformas de social media funcionam pode ser a chave para vender mais vinho aos cerca de 750 milhões de consumidores online na China.



MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

A banner for 'WECHAT WINE' featuring a scenic view of a vineyard at sunset. The sky is a mix of orange, yellow, and dark brown clouds. The vineyard rows are illuminated by the warm light of the setting sun. In the background, there are rolling hills and a small building.

WECHAT WINE

Connecting thirsty Chinese wine drinkers with premium Australian vineyards

REGISTER INTEREST

MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

Key Opinion Leaders Chineses

Outro caminho possível para o mercado chinês de vinhos online é via Key Opinion Leaders (KOLs), a versão chinesa de influenciadores do social media e micro-celebridades no Ocidente.



Por exemplo, a Wines Australia fez, recentemente, uma parceria com as gémeas Chufei e Churan, também conhecidas como “as Kardashians da China”, numa iniciativa única de marketing de Social Media.

MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

Estados Unidos da América - ecommerce

Conhecida a complexidade que este mercado apresenta em termos de normas e procedimentos decorrentes do “ThreeTierSystem” e das leis de cada estado, existem contudo alguns aspectos recentes a ponderar que irão abrir fortes oportunidades.



PORTUGAL
WINE GUIDE
Selected Portuguese Producers Catalogue
葡萄牙葡萄酒指南
ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО
ВИНАМ ПОРТУГАЛИИ

MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

Felizmente, a Internet está a criar alterações no ThreeTierSystem

A compra de vinho online cresceu fortemente e embora vários Estados ainda não permitam entregas directas, o que é certo é que já está demonstrado que há um caminho e forte potencial para os consumidores terem acesso a mais vinhos e com melhores preços colocando em causa o ThreeTierSystem..



MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS

Alterações substanciais na jurisprudência

Retalhistas e comerciantes de vinho norte-americanos esperam ansiosamente que o Supremo Tribunal dê luz verde à livre transação de vinhos entre Estados.

A decisão, que é esperada na próxima segunda-feira dia 17 de Junho e vem na sequência de uma acção da Tennessee Wine & Spirits Association vs. Blair, podendo fazer cair as barreiras que impedem a maioria dos americanos de encomendar vinho de lojas de retalho fora do seu Estado.



MARKETING DIGITAL GLOBAL - TENDÊNCIAS



Claro que, também é possível que esta decisão leve a que alguns Estados reforcem as leis do álcool, sem se preocuparem com a intervenção da cláusula federal de comércio.

A questão central tem a ver com a 21.^a Emenda que revogou a proibição e deu ampla margem aos Estados para regular as vendas de álcool. A Cláusula de Comércio “adormecida” da Constituição dos EUA, como ficou conhecida, não permite que os estados discriminem os produtos uns dos outros.

Muitos acreditam agora que a decisão do Supremo Tribunal será mais um passo nessa direcção com vantagens claras para o comércio de vinho no seu todo.



PORTUGAL
WINE GUIDE
Selected Portuguese Producers Catalogue

葡萄牙葡萄酒指南
ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО
ВИНАМ ПОРТУГАЛИИ

Thanks!

Muito obrigado!

You can find me at / contactos

pedropinabrito@portugalwineguide.com