Come costruire e sviluppare il mercato dell'azienda vinicola biodinamica

Un corso online esclusivo, dedicato a imprenditori, produttori e team delle aziende vitivinicole, per acquisire competenze pratiche e strategiche sui principali trend di mercato legati ai consumatori di vini biodinamici, biologici e sostenibili, in Italia e all'estero. ***Scopri come migliorare la gestione aziendale, potenziare le tue strategie di marketing e comunicazione, e raggiungere con efficacia le nicchie più adatte alla tua produzione.***

Data
martedì 4, 11 e 18 marzo 2025

Luogo e Orario
On-line
dalle 16:30 - 19:30

Posti disponibili
25

Costo
270€ + IVA

Perché questa formazione?

- **Per conoscere il mercato per crescere**: in un contesto di consumi in calo, soprattutto tra i più giovani, capire le tendenze di acquisto è fondamentale per intercettare nuovi clienti e fidelizzarli.
- **Per cogliere le opportunità della sostenibilità**: sfrutta l'interesse crescente verso i vini biologici, biodinamici e naturali, trasformandolo in vendite e valore aggiunto per la tua azienda.
- **Per apprendere strategie concrete e immediatamente applicabili**: impara a posizionare al meglio i tuoi prodotti, costruire relazioni di fiducia con i consumatori e valorizzare il tuo brand nel panorama competitivo globale.

Unisciti a questo percorso formativo per trasformare le sfide del mercato in nuove opportunità di successo.

Una formazione completa e pratica per portare la tua azienda e il tuo vino biodinamico al centro dell'attenzione del mercato.

Cosa imparerai durante il corso?

MODULO 1 | *Conoscere il mercato del vino biodinamico e il suo consumatore* (3 ore)

> **Scopri le tendenze globali e locali** del mercato dei vini biodinamici, biologici e sostenibili
> **Analizza chi sono i principali consumatori e le loro motivazioni d'acquisto**: sostenibilità, salute e qualità
> **Impara a segmentare il mercato e a identificare i profili tipo dei consumatori** per comunicare in modo mirato

MODULO 2 | *Marketing del vino biodinamico, biologico e sostenibile* (3 ore)

> **Esplora gli elementi chiave del marketing per distinguere il tuo prodotto** biodinamico
> **Comprendi cosa rende unico il vino biodinamico e come rafforzare l'identità** della tua azienda
> **Posiziona il tuo prodotto nel mercato** valorizzando le sue caratteristiche distintive

MODULO 3 | *Marketing operativo, comunicazione e vendita* (3 ore)

> **Scopri come raccontare il vino biodinamico** attraverso il packaging e la comunicazione efficace
> **Approfondisci i canali di vendita**, con particolare attenzione alla vendita diretta
> **Progetta un piano marketing integrato** per costruire una strategia di successo a lungo termine

Cambium
RADICARE LA CRESCITA

Cosa ti porti a casa?

Acquisirai una visione completa del mercato del vino biodinamico, imparando a comprendere i consumatori, segmentare il mercato e creare strategie di marketing mirate. Approfondirai, anche attraverso casi pratici e lavori di gruppo, come costruire un'identità aziendale forte e distintiva, comunicare efficacemente il prodotto e strutturare un piano di marketing integrato per posizionare e vendere con successo il vino biodinamico.

Chi sono i docenti?

Adriano Zago

FONDATORE E DIRETTORE DI CAMBIUM

Agronomo ed enologo, ha fondato e sviluppato Cambium, che oggi è diventata punto di riferimento per il supporto professionale alle aziende agricole e viticole biodinamiche, biologiche e sostenibili. Consulente internazionale di viticoltura e agricoltura biodinamica, ha maturato e condiviso esperienza nella consulenza e nella formazione in centinaia di aziende di diverse dimensioni e in contesti geografici differenti in Italia e nel mondo.

Pierpaolo Penco

DOCENTE DI MARKETING DEL VINO E CONSULENTE AZIENDALE

Consulente per il settore vinicolo italiano, responsabile della formazione in wine business presso MIB Trieste School of Management, docente di marketing per Università, business school e altri Enti formativi. Collabora con diversi consorzi, associazioni e aziende vinicole italiane nel campo della strategia, marketing, comunicazione e PR, sviluppo del prodotto e turismo del vino, con un focus sulle produzioni biologiche, biodinamiche e sostenibili. Giudice ad alcuni concorsi vinicoli internazionali, i suoi articoli sul vino italiano sono stati pubblicati su diverse importanti riviste di settore.

Come iscriversi

Puoi iscriverti al corso direttamente on-line sul nostro sito web www.cambiumfarm.com.
Se hai dubbi o bisogno di ulteriori informazioni contattaci a *formazione@cambiumfarm.com*, sarà un piacere aiutarti!

Ti aspettiamo!

Molte aziende a livello internazionale ci hanno già scelto come partner per la formazione per l'innovazione, la chiarezza e la solidità dei contenuti dei nostri corsi.