



SEMINARIO

Herramientas de
COMERCIALIZACIÓN y
VENTA para bodegas

Herramientas de **COMERCIALIZACIÓN** y **VENTA PARA BODEGAS**

El consumo mundial de vino ha descendido en los últimos años. Los vinos de nuestro país, por calidad, por diversidad, por denominaciones de origen y, en suma, por prestigio, deberían estar mejor posicionados en el mercado global. **Dentro de nuestras fronteras, la comercialización de vino también ha bajado** y aún no hemos logrado alcanzar niveles anteriores a 2020.

Durante los últimos 2 años, la acusada inflación que afecta a la mayoría de los países consumidores de vino ha mermado la capacidad de gasto de sus habitantes, reduciendo aún más el consumo. Además, **la gran fragmentación y la enorme competencia en todos los canales de venta** hacen que las bodegas españolas tengan todavía mayores **dificultades para diferenciarse de sus competidores**.

En líneas generales, las bodegas se encuentran con numerosas barreras cuando intentan vender sus productos a precios que permitan **mantener e incrementar su valor en el tiempo**.

En este contexto, el **aumento de la comercialización y la profesionalización/especialización de esta tarea** es una de las necesidades más importantes de las bodegas en este momento. Por ello, la asociación que representa a las denominaciones de origen de vino (CECRV), en colaboración con el Master of Wine Álvaro Ribalta, quieren poner su granito de uva para ayudar a satisfacer esta necesidad. Y lo hacen con la organización de un **seminario** de 4 horas de duración **sobre herramientas de marketing y de venta para bodegas**.

El **objetivo** de este seminario es que las bodegas y las denominaciones de origen estén mejor equipadas para afrontar los desafíos a los que se enfrentan a diario los operadores, aportando **herramientas y formación específica para salir al mercado**, tanto nacional como de exportación, lo que les dotará de una mayor confianza para alcanzar las metas y objetivos que a nivel comercial se propongan.

Además, esta acción contribuirá también a la **inteligencia colectiva** que las denominaciones de origen de vino pueden proporcionar a sus bodegas adscritas en materia de marketing y de comercialización.

Fecha, lugar y horario:

7 de mayo

10:00h - 14:30h

Auditorio de Espacio Ronda (Ronda de Segovia, 50), Madrid.

Formato e inscripción:

El formato será **híbrido** (presencial y online).

El seminario es **gratuito** y está **destinado a bodegas y denominaciones de origen**.

Imprescindible inscripción previa.

[Puedes inscribirte aquí](#)



PROGRAMA

• 10:00 h. Apertura: Conferencia Española de Consejos Reguladores Vitivinícolas (CECRV)

• 10:05 h Herramientas de marketing para bodegas:

- Comunicación y Contenido
 - Decisiones Estratégicas
 - Arquitectura de Gama
 - Precios
 - Promoción
-

• 12:00 h Turno de preguntas.

• 12:15 h Pausa-café.

• 12:30 h Herramientas de venta para bodegas:

Estrategias a seguir en mercado nacional y en exportación.

• 13:45 h Turno de preguntas.

• 14:00 h Entrega del reconocimiento de CECRV a Lacrima Terrae.

Con motivo del Día Vino D.O. 2024, para cerrar este seminario CECRV otorgará un reconocimiento a Lacrima Terrae (Alba y Sofía) por su labor para acercar el mundo del vino a la gente y particularmente a nuevos perfiles de consumidores desde una óptica singular y con el disfrute y la sencillez como ejes.

Ponente



Álvaro Ribalta MW es uno de los cinco españoles que ostentan el título de Master of Wine, el mayor reconocimiento en el sector del vino, y el único de ellos que se dedica a la comercialización. Cuenta con 18 años de experiencia, 15 de ellos trabajando en Reino Unido. Actualmente, además de dedicarse a la formación, a la comunicación y a la divulgación de la cultura del vino, tiene su propia importadora, distribuidora y tienda online en España, bajo el nombre de Massal Selection, con la que continúa acumulando experiencia en la compra, venta y promoción del vino en diferentes canales de venta.





cecrv

Conferencia Española de
Consejos Reguladores
Vitivinícolas



www.vinosdo.wine