

El marketing del vino. Saber vender el vino



Editorial: Mundiprensa

Autor: E. ROUZET, G. SEGUIN

Clasificación: Divulgación General >
Enología, Viticultura

Tamaño: 17,5 x 24,5 cm.

Páginas: 233

ISBN 13: 9788484762348

ISBN 10: 8484762343

Precio sin IVA: \$ 1300.00 Mxn

Precio con IVA: \$ 1300.00 Mxn

Fecha publicación: 01/01/2005

Sinopsis

En un contexto cada vez más difícil (producción mundial en alza, demanda global en baja y fuerte competencia), resulta ya incuestionable para los profesionales del vino acudir al marketing y a las técnicas de venta específicas para comercializar sus productos. La "calidad" es indispensable pero no basta. Es urgente desarrollar su "saber vender" así como su "saber producir". Esta obra metodológica presenta de forma concreta e ilustrada todas las herramientas de ayuda a la decisión, a la realización, al seguimiento y al control de las acciones cuyo desarrollo permitirá: situar el vino que se quiere vender, estudiando su mercado, adaptándolo a las motivaciones de la clientela establecida con el concurso de un marketing mix coherente (producto, precio, distribución, comunicación); comercializar el vino, eligiendo según los canales de distribución, las técnicas y herramientas de apoyo a la venta adecuadas (folletos, fichas de producto, cuestionarios de degustación, decoración de la tienda ...), a los profesionales relacionados y a los sindicatos, así como a los agentes activos de la gran distribución. Será útil tanto a los estudiantes de marketing, de viticultura-enología o en la comercialización del vino.

Indice

Prólogo a la edición española. Marketing del vino en España, un proceso en ciernes. Introducción. La actividad vinícola. El marketing del vino: Definiciones y especificidades. Realizar un diagnóstico externo de marketing. El marketing mix de los vinos (producto, precio, distribución, comunicación). Los estudios de marketing. Estrategia

y plan de marketing. Estrategia de exportación. La venta del vino: Técnicas de venta por canal de distribución. El acondicionamiento del stand de venta. Las herramientas de ayuda a la comercialización. Estrategia comercial y acciones comerciales. Elegir un socio comercial. Conclusión. Anexos: La degustación de los vinos. Pirámide de Maslow. Bibliografía.

Comercial

ZONA CENTRO

Norma Amezola

Tf: 52 1 56 2575 0552

E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx

ZONA NORTE Y SUR

Nancy Ochoa

TF: 52 1 81 8362 1055

nancy.ochoa@paraninfo.mx

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

Guadalupe Gallegos

ventas@paraninfo.mx

52 5 52 4992 649