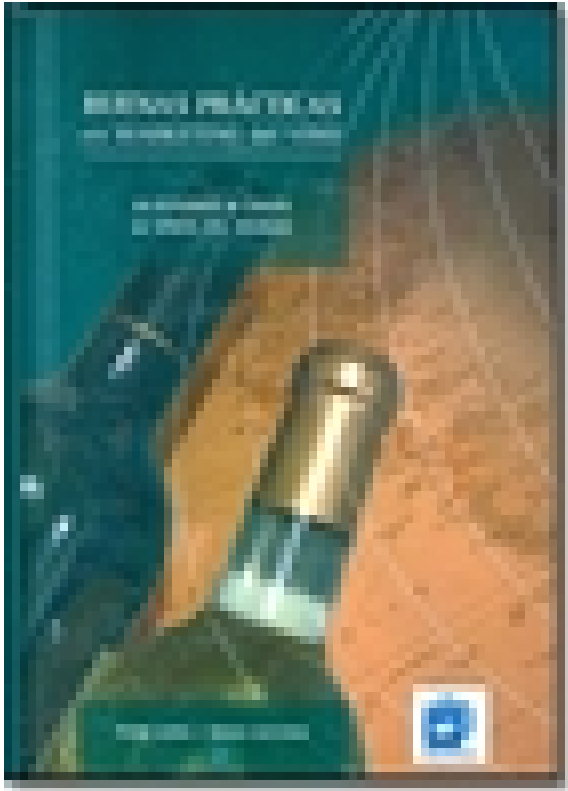


## Buenas prácticas en marketing del vino



**Editorial:** Mundiprensa

**Autor:** PIERRE MORA, YOHAN CASTAING

**Clasificación:** Universidad > Enología,  
Viticultura

**Tamaño:** 16,5 x 23,5 cm.

**Páginas:** 174

**ISBN 13:** 9788484762805

**ISBN 10:** 8484762807

**Precio sin IVA:** \$ 1020.00 Mxn

**Precio con IVA:** \$ 1020.00 Mxn

**Fecha publicación:** 01/01/2006

### 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. \*comercializar el vino, eligiendo según los canales de distribución, las técnicas y herramientas de apoyo a la venta adecuadas y los socios comerciales más eficaces.

### Indice

Agradecimientos - Introducción - A- Ser diferente. 1. El Txakoli de Txomin Etxaniz 2. Banrock station 3. Domaine Olivier Pithon - B- Segmentar su mercado 4. Sea Smoke Cellars 5. Chakana Wines. C- Acercarse al mercado 6. Concha y Toro 7. Château Indage 8. Cave "Au Gré des Vins"  
D- Construir una marca. 9. Baron de Ley. 10. Jaillance. Bordeaux y vinos de Francia, 11. El futuro de las marcas. E - Incorporar más valor agregado. 12. Château-Puy-Servain. 13. Domaine Jadot - F. Comunicar de

otra manera 14. Sofia Mini 15. Albera-Nayandei - G. Construir su modelo de desarrollo 16. "Mille et une pierres"17. Bar "Lieu-dit vin (lugar-dicho vino)".18. 1855.19. Château Monlot. 20. Granite Cellars. - Conclusión - Índice.

## **Comercial**

ZONA CENTRO

Norma Amezola

Tf: 52 1 56 2575 0552

E-MAIL: [norma.amezola@paraninfo.mx](mailto:norma.amezola@paraninfo.mx)

ZONA NORTE Y SUR

Nancy Ochoa

TF: 52 1 81 8362 1055

[nancy.ochoa@paraninfo.mx](mailto:nancy.ochoa@paraninfo.mx)

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

Guadalupe Gallegos

[ventas@paraninfo.mx](mailto:ventas@paraninfo.mx)

52 5 52 4992 649