



## Veronafiere, Usa: le regole import sui vini biologici

Roma, 9 dic.

(askanews) - Occhio alle regole per l'import e sui vini biologici.

È stata questa al Wine2Wine che si è concluso a Verona il 7 dicembre, la raccomandazione di Ludovico Bongini, esperto di aspetti legali del Gruppo Diacron, perché "in un Paese federale ogni Stato ha le sue leggi, che mettono chi vuole importare di fronte a 50 mercati diversi, con un unico punto in comune, che è la guerra ai solfiti".

The screenshot shows the askanews website interface. At the top, there are social media icons for Facebook, Twitter, YouTube, Google+, LinkedIn, and Instagram. The main header features the 'askanews' logo and the date 'lunedì 12 dicembre | 11:45'. Below the header, there is a navigation menu with categories like 'POLITICA', 'ECONOMIA', 'ESTERI', 'REGIONI', 'SPORT', 'CULTURA', 'SPETTACOLO', 'MIGRAZIONE', 'MUSICA', 'LIFESTYLE', and 'ALTRE SEZIONI'. A search bar is located on the right side. The main content area displays the article title 'Veronafiere, Usa: le regole import sui vini biologici' with a sub-headline 'Unico punto in comune la guerra ai solfiti'. The article text is partially visible, starting with 'Roma, 9 dic. (askanews) - Occhio alle regole per l'import e sui vini biologici. È stata questa al Wine2Wine che si è concluso a Verona il 7 dicembre, la raccomandazione di Ludovico Bongini, esperto di aspetti legali del Gruppo Diacron, perché "in un Paese federale ogni Stato ha le sue leggi, che mettono chi vuole importare di fronte a 50 mercati diversi, con un unico punto in comune, che è la guerra ai solfiti". To the right of the article, there is a promotional banner for the Mazda CX-3, featuring a red car and the text 'Mazda CX-3 DISEGNATO PER MERAVIGLIARE' and 'SCOPRILLO NEGLI SHOWROOM MAZDA'. Below the banner, there is a section titled 'Gli articoli più letti' with a list of articles, the first being '1 Golf Eurotour: a Hong Kong Sam Brazel a sorpresa, E. Molinari 14mo'.

Alta anche l'attenzione per le certificazioni bio, con differenze tra legislazione comunitaria e quella americana.

Secondo la normativa specifica esistente negli Stati Uniti infatti, ci possono essere diverse tipologie di vini biologici, da quelli 100% bio senza l'utilizzo di solfiti chimici per scendere al 95% degli ingredienti di partenza bio, al 75% fino a quelli prodotti a partire da uve biologiche e da uve-non biologiche.

Le regole per esportare di più.

Cresce il consumo di vino negli Usa, che ha raggiunto le 14 bottiglie pro capite, e anche se pure negli Usa è esploso il fenomeno Prosecco e cresce la domanda di vino biologico, ancora due bottiglie su tre acquistate sono di vino americano.



Cosa fare per esportare di più lo ha spiegato in pochi punti Steve Raye, consulente di marketing per le aziende vinicole che vogliono entrare nel mercato statunitense.

"Se cercate un importatore o un distributore dovete differenziarvi per farvi notare e se non siete soddisfatti del vostro vale la stessa regola per motivarlo a vendere di più del vostro vino".

Il consiglio che è emerso a Verona, è quello di costruire un marchio riconoscibile, utilizzare strumenti di marketing non convenzionali come le app del vino e i social media, far valutare e recensire i propri vini da enti indipendenti e riviste per farli conoscere se nuovi e per migliorare la propria reputazione per quelli già presenti sul mercato.

La strategia va però costruita, pensando in prima persona quel è il mercato giusto per i propri prodotti e la strada migliore per raggiungerlo, insomma diventando importatori di se stessi per avere le idee chiare ed essere preparati ad approcciare gli importatori che interessano.