



# MICHÈLE SHAH SRL

MARKETING STRATEGIES - ITALIAN WINES



# PROFILO DI MICHÈLE SHAH

---



**Michèle Shah svolge la propria attività in Italia da più di 30 anni come consulente di marketing, giornalista e critica di vini, specializzata nella promozione dei vini italiani nei mercati export.**

Ha iniziato la sua carriera giornalistica come freelance per Wine Spectator. Corrispondente estera per Meininger's Wine Business International (trade), Sommelier India (mercato Indiano) Czas Wina (mercato Polacco), freelance per la rivista Decanter, autrice di Wines of Italy e collaboratrice di Pocket Wine Guide di Hugh Johnson e Gli Spumanti d'Italia (Veronelli Editore). Consulente per la promozione della commercializzazione del vino italiano dal 2002 si occupa dell'organizzazione di eventi con degustazioni e convegni che si svolgono durante manifestazioni commerciali, come "Vinitaly", con lo scopo di presentare i vini italiani e le rispettive regioni di produzione agli importatori di vino e buyers internazionali. Da più di 15 anni organizza in Italia per conto di consorzi regionali italiani degustazioni di vini, seminari, workshop B2B (Speedtasting\* - Brand personalizzato di incontri tra produttori di vino e importatori internazionali) e lezioni a tema per la stampa internazionale ed i compratori di vino internazionali sul vino italiano e le sue regioni di produzione. Collabora inoltre con una squadra di consulenti impegnati nello sviluppo di programmi per favorire l'esportazione dei vini italiani e organizzare eventi promozionali al di fuori del territorio italiano, programmi OCM di 'Internazionalizzazione' diretti ad aprire nuovi canali per le esportazioni dei vini italiani e PSR.

\*Si veda Speedtasting a pagina 12



# SERVIZI E ATTIVITÀ



- :: *Incoming buyers*
- :: *Incoming (educational): Stampa estera di settore e lifestyle*
- :: *Educationals*
- :: *Formazione ai produttori sull'internazionalizzazione*
- :: *Newsletter per mercati e stampa internazionale*
- :: *Corsi di "English for Wineries"*
- :: *Affiancamento personalizzato durante fiere e manifestazioni internazionali*
- :: *Seminari MW*
- :: *Seminari export*
- :: *Programmi export*
- :: *Consulenze*
- :: *BtoB Workshops per la commercializzazione del vino Italiano nei mercati esteri*



# INCOMING



È un servizio professionale e personalizzato di internazionalizzazione nel territorio che si adatta alle singole esigenze di ogni consorzio o ente. Michèle Shah, grazie alla propria esperienza di giornalista internazionale del settore trade e consumer è costantemente in contatto con editori di riviste e giornalisti del settore, potendo così scegliere partecipanti produttivi e professionali.

L'attività di incoming consiste infatti nella selezione di importatori e/o giornalisti esteri al fine di invitarli in Italia per introdurli nella specifica realtà vinicola committente. Con l'incoming si investe in un rapporto diretto con gli importatori e la stampa qualificata, beneficiando perciò di un incoming di compratori esteri e di stampa che oltrepassa di gran lunga quello della pubblicità tradizionale che attualmente nel caso delle riviste più importanti ha un costo veramente elevato ed un risultato spesso mediocre e di scarso rilievo sul piano della credibilità.

La funzione dell'incoming è anche quella di offrire un momento di approfondimento delle tematiche prettamente commerciali all' interno di una più ampia attività di promozione.



# EDUCATIONALS



Visite e incontri organizzati per Enti o Consorzi ai quali partecipano importatori oppure giornalisti di settore e non, stampa quotidiana e altri media per approfondire attraverso varie attività, la conoscenza della realtà vitivinicola in oggetto.

Michèle Shah srl ha maturato negli anni le competenze per definire:

- :: il tipo di programma più adatto e gradito, e perciò di
- :: indirizzare l'organizzazione dei vari aspetti costitutivi dell'evento educational, dall'itinerario con le visite aziendali fino alle degustazioni tematiche, condotte nella maniera più efficace.



# ELENCO EDUCATIONALS



Educationals per la stampa estera e buyers internazionali organizzati:

- :: Assivip Marche
- :: Arezzo Wine
- :: Alla Corte del Vino - Toscana
- :: Camera di Commercio Alto Adige
- :: Consorzio Chianti Classico
- :: Consorzio Chianti Colli Fiorentini
- :: Consorzio San Gimignano
- :: Consorzio Brunello di Montalcino
- :: Consorzio Prosecco di Conegliano e Valdobbiadene
- :: Consorzio Soave
- :: Movimento Turismo Friuli
- :: MiWine
- :: Salone del Vino
- :: Strade del vino Sagrantino
- :: Strade del Vino Arezzo
- :: Umbriadoc
- :: Assovini Sicilia
- :: Camera di Commercio e Trentino Spa
- :: Consorzio Valpolicella
- :: Consorzio Isonzo Friuli
- :: Veronafiere – Vinitaly
- :: IRVOS Istituto Regionale Vini e Oli di Sicilia – Consultant for International promotions
- :: Master of Wine Institute (MW) UK
- :: Circle of Wine Writers (UK)
- :: Association of Wine Educators (UK)
- :: Consorzio Castelvetro di Modena
- :: Consorzi di Breganze, Gambellara, Colli Vicentini, Durello Lessini
- :: I Vini del Piemonte
- :: Marchet
- :: Consorzio di San Gimignano
- :: Lambrusco di Modena Marchio Storico
- :: Promec di Modena
- :: Consorzio Prosecco DOC



# SEMINARI MW



Organizzazione di Seminari per la promozione di Consorzi o Enti avvalendosi dell'assistenza di partners esteri specializzati nel settore trade, giornalisti del settore o *opinion leaders*.

Professionisti qualificati come i Masters of Wine conducono i seminari divulgativi con degustazione guidata sempre dagli stessi MW, utilizzando la formula del road show invece del walk around tasting, scegliendo con l'Ente promotore i vini da degustare con la presenza di 2 o 3 produttori al massimo e presentando allo stesso tempo il territorio di appartenenza.

Questa formula oltre ad essere consigliata negli eventi tradizionali all'estero, è indicata per aprirsi ai paesi emergenti, quali Brasile, Cina, Corea, India ecc. o dove è prematura l'organizzazione di un evento complesso, che comporta la partecipazione di tutti i produttori aderenti all'Ente e formule di promozione più specifiche, opportune invece dove si è già svolta con efficacia un'azione di penetrazione del mercato.

<http://www.mastersofwine.org/>



# SEMINARI



Seminari dedicati ai mercati esteri tenuti da esperti di import/export (importatori – stampa specializzata – consulenti - *opinion leaders*) dedicati a :

- :: presentazione sul mercato
- :: prezzi per l'export





# PROGRAMMI EXPORT

---



Michèle Shah collabora con una squadra di consulenti impegnati nello sviluppo di :

- :: programmi export per l'Italia e di eventi promozionali che hanno luogo all'estero (Internazionalizzazione)
- :: programmi OCM (in Italia e all'estero) incentrati sull'apertura di nuovi canali export per i vini italiani.

Nei programmi di internazionalizzazione svolti all'estero, agenzie di alto profilo forniscono assistenza globale ai produttori e ai Consorzi per la realizzazione delle attività ritenute più opportune per la promozione e lo sviluppo.



# EVENTI INTERNAZIONALI PER LA PROMOZIONE DEI VINI ITALIANI ALL'ESTERO



Michele Shah SRL collabora con diversi Enti, Consorzi, Camere di Commercio e gruppi di produttori di vino per organizzare eventi al fine di promuovere l'internazionalizzazione del vino italiano sui più promettenti mercati esteri.

Per l'organizzazione di questi eventi Michèle Shah valuta con scrupolosa conoscenza del mercato le migliori agenzie in grado di offrire una collaborazione seria ed efficace e che possiedono un database del settore valido e aggiornato oltre ad essere sono riconosciute nel loro mercato come agenzie PR autorevoli che godono di:

- :: eccellente reputazione nel settore e
- :: sono una garanzia per organizzare un evento impeccabile che
- :: consente una partecipazione di qualità

Paesi dove Michele Shah SRL ha già organizzato eventi per il vino italiano e nei quali collabora con importanti agenzie PR:

UK - Londra | USA - San Francisco, New York, Boston, Chicago e Miami | CINA - Hong Kong | RUSSIA - Mosca | BRASILE - San Paolo | INDIA - Mumbai, Nuova Delhi, Bangalore, Calcutta, Pune | POLONIA - Varsavia | SVEZIA - Stoccolma | DANIMARCA - Copenhagen | NORVEGIA - Oslo | FINLANDIA - Helsinki | SVIZZERA - Zurigo e Ginevra  
GERMANIA - Berlino, Hamburg, Colonia | GIAPPONE - Tokyo | COREA DEL SUD - Seoul

Michele Shah SRL ha contatti inoltre con altri paesi non menzionati per i quali può allo stesso modo presentare interessanti proposte da sviluppare.



# CONSULENZE



- :: Struttura dei mercati esteri  
(singoli mercati o macro-aree) per aziende,  
enti/consorzi*
- :: Packaging - etichette – brochures*
- :: Comunicazione e social media*
- :: Formazione ai produttori sull'internazionalizzazione*
- :: Affiancamento personalizzato durante  
fiere e manifestazioni internazionali*





## BUSINESS TO BUSINESS

Lo Speedtasting® è un'accurata pianificazione che consiste nell'elaborare ad hoc, sulla base del numero dei partecipanti, dei precisi schemi di turnazioni di incontri commerciali tra produttori e importatori durante un incoming.

Con lo Speedtasting® è possibile, in un determinato arco temporale, dar luogo ad un workshop nel quale tutti i partecipanti (produttori/ importatori) si incontrano tra di loro in intervalli di tempo della durata variabile dai 20 ai 25 minuti, a seconda delle necessità dell'Ente Promotore. La flessibilità della formula Speedtasting® consente di combinare gli elementi in diversi modi: è possibile variare il numero dei produttori, degli importatori della durata degli incontri e delle giornate a seconda degli scopi prefissati, del tempo a disposizione e della logistica. Sarà necessario naturalmente tenere in considerazione alcune premesse di base imprescindibili come il numero degli importatori in rapporto a quello dei produttori e il tempo che si può mettere a disposizione nell'arco della giornata o in più giornate di lavoro.

La costante di questa pianificazione di incontri è che alla conclusione dello Speedtasting® ogni importatore avrà incontrato ogni produttore al tavolo di quest'ultimo, in incontri singoli e di durata fissa tale da consentire di presentare i propri listini e degustare i propri vini. Lo scopo è quello di permettere ai partecipanti di sviluppare nuove opportunità commerciali con colloqui individuali programmati, che si svolgono in un contesto che offre ad ognuno le medesime opportunità



# SPEEDTASTING B2B



Workshop BusinessToBusiness con buyers internazionali organizzati:

- :: Vinitaly - Verona
- :: Winett Taste & Trade
- :: Salone del Vino - Torino
- :: Arezzo Wine
- :: Movimento Turismo Friuli
- :: Strade del vino Arezzo
- :: Miwine – Milano
- :: Alla Corte del Vino – Toscana
- :: Tuscany & Co
- :: IRRV Istituto Regionale Vini e Oli di Sicilia, Consulente per l'Internazionalizzazione
- :: Confagricoltura Cuneo
- :: Porto Cervo Wine Festival
- :: Winett Taste & Trade
- :: Consorzio Isonzo Friuli
- :: IRVOS Istituto Regionale Vini e Oli di Sicilia, Consulente per l'Internazionalizzazione
- :: Camera di Commercio e Trentino Spa
- :: Consorzio Soave
- :: Consorzi Vicenza (Breganze, Colli Berici e Vicenza, Gambellara, Durello-Lessini)
- :: Grasparossa
- :: I Vini del Piemonte
- :: Marchet
- :: San Gimignano
- :: Lambrusco di Modena Marchio storico
- :: Basilicata



# FEEDBACK



Tutte le attività svolte con la stampa estera e gli importatori:

- :: Incoming
- :: Educationals
- :: Seminari
- :: Programmi export
- :: Speedtasting

Sono seguite e monitorate da una relazione e/o feedback post-evento.

- :: Feedback stampa: raccolta e trasmissione delle pubblicazioni
- :: Feedback importatori: riepilogo trattative commerciali intraprese



# PROPOSTE ECONOMICHE



Dal 2015 le nuove partnerships di MS srl consentiranno una rimodulazione delle proposte economiche, ora più concorrenziali in quanto hanno potenziato l'offerta dei servizi\*

E' possibile inoltre formulare piani di collaborazione nel tempo che consentono ulteriori vantaggi economici e modulare i servizi offerti calibrandosi sulle caratteristiche specifiche del cliente e budget a disposizione per ottimizzare i risultati e quindi la soddisfazione del cliente.

\* Per informazioni riguardo le offerte di servizi si prega di contattare direttamente Michèle Shah [micheleshah@gmail.com](mailto:micheleshah@gmail.com)



A portrait of Michèle Shah, a woman with shoulder-length brown hair and glasses, wearing a black leather jacket over a pink top. She is smiling and leaning on a wooden table with a glass of red wine. A bottle of wine is visible in the background.

# MICHÈLE SHAH

Loc. Paterna 104

bv 52028 Terranuova Bracciolini, Arezzo, Italy

mobile +39 349 8451452 / tel: + 39 055 9772227

e-mail: [micheleshah@gmail.com](mailto:micheleshah@gmail.com) / [onbehalfofmicheleshah@gmail.com](mailto:onbehalfofmicheleshah@gmail.com)

[www.micheleshah.com](http://www.micheleshah.com) / [www.micheleshah.it](http://www.micheleshah.it)