

*Importer view: VinumTerra
a world of wine*



History & Ethos in brief

- 1991 Vinum e' stata fondata da Mr Cane.
- 1994 una solida partnership con 4 produttori (Scaglione, La Prendina/Cavalchina, Brigaldara and Casale Marchese) viene consolidata e tutt'ora continua
- 1999 gli uffici sono spostati Brentford
- 2007 si muove a Twickenham, nella nostra prima, dedicata Warehouse
- 2010 apre Vinum Scotland ad Edinburgh
- 2015 ritorna a Brentford nella nostra (second e ora Bonded) Warehouse, diventa VinumTerra e lancia l'International Wine range

Vinum lavora maggiormente con piccole aziende familiari, dove la passione e la qualita' e tangibile e sempre una priorita'.

Market Exposure

Storiche collaborazioni con i produttori

Relazioni forti e che vanno oltre il Business –nuove generazioni

Innovazioni e incrementi al Portfolio -Fiere

Network solida di vendite dirette in ristoranti e bar per la parte On-trade, e distributori o piccoli negozi per Off-trade.

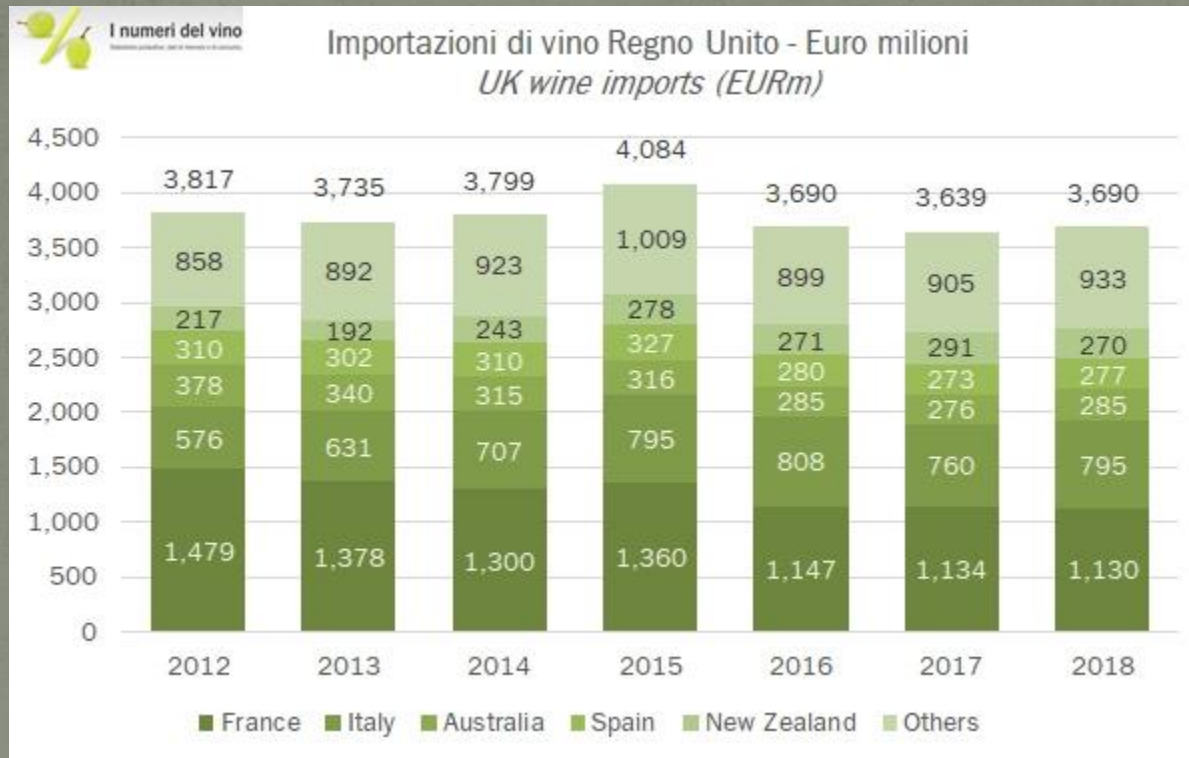
Ex –Cellars

- Working with established retailers (Majestic from 1989)
- Big UK wide companies (M&S from 1994)
- Distributori medio/grandi

Tenders

- BA (from 2009)

Market trend



Market advice

Do

Periodo iniziale, prima impression
importantissima

Supporto Prodotti e Marketing

Esposizione e pacchetto Social media
ESSENZIALE

Proporre vini con Uve Autoctone

Parlare Inglese

Stare al passo con i trends (i.e. natural
and organic wines, environmental issues)

Paragonarsi ad offerte di altri importanti
paesi produttori (France)

Vini con carattere e un storia da
raccontare

Don't

Fare il passo piu lungo dell gamba

Creare false aspettative

Proporre vini con assemblaggi che non
fanno parte di una forte DOC

Presentare Vini Frizzanti a meno che non
siano Prosecco o Lambrusco (they are
trendy)

Nomi impronunciabili in Inglese

Range troppo esteso (80% OF THE
SALES COMES FROM 20% OF THE
RANGE)

Q & A