

Campaña SER Y ESTAR

El trepidante desarrollo de las nuevas tecnologías, está modificando conductas y hábitos de consumo, además en ciertos segmentos de la población, todavía es más acentuado estos cambios.

En diferentes estudios se ha determinado que el mercado del Vino por su complejidad y su amplitud y diversidad de oferta es un mercado difícil de incorporar para nuevas generaciones.

La razón parece obvia, para conocer toda la oferta y saber elegir, hay que probar mucho o dejarse guiar por expertos. Esto es fácil con la experiencia y el transcurrir de muchas comidas y catas. Pero..... y los jóvenes? . Los jóvenes de hoy reciben múltiples alternativas al consumo del vino y casi todas más divertidas. No tienen necesidad de saber, hay montones de marcas que les ayudan a aprender y les enseñan de manera fácil como consumir un producto y además a costes cero. Hoy encontramos en la Red mas información gratuita de cómo se elabora un Gin Tonic, que de cómo maridar un Vino, la consecuencia la conocemos. Hay muchos establecimientos donde hay a la venta más marcas de Gin, que de vino, ahí y además no es más barato el producto.

Ante estas evidencias, ALAMESA pone en marcha la campaña SER y ESTAR.

El objetivo final es posicionar nuestra marca en la lista corta de decisiones de los futuros compradores y para ello, vamos a "PONER EN SU SITIO" al vino.

Consideramos necesaria la persistencia de los mensajes y la presencia en diferentes espacios, disponiendo también de experiencias con nuevos consumidores.

¿Qué haremos?

SER:

Uno de los vinos que se presentarán en las actividades que se organizan

- (3) Cursos de cata (3 niveles)
- (3) Cursos de Armonías del Vino (3 niveles)
- (2) Cenas de armonización
- (2) VINOQUEDADAS

ESTAR en:

Perfil en Twitter con actividad

Perfil en Facebook con actividad

Las páginas web: www.vinoquedadas.com
www.circulodelvino.com
www.entiadadevinos.es

Dispuesto a la venta en:

VINOUTLET

Entiadadevinos.com

Oferta una vez al año al Club 9,90 (Club de compra de Vinoquedadas.com)

PARA:

Iniciar la generación de una base de **contactos de Nuevos consumidores** interesados

Crear un Canal de comunicación con el mercado, enviando mensajes al menos uno cada quince días a todos los seguidores y contactos generados.

Gestionaremos **comunicados de prensa** a través de los medios y periodistas especializados más importantes del País.

¿Qué TE CUESTA?

Dispondrás de un servicio de consultoría de comunicación y relación con el mercado que se realiza de forma múltiple para varias compañías, de tal forma que el costo pueda reducirse a unos precios realmente mínimos

Solo 1200 Euros al año, pagaderos:

300 euros a la firma del acuerdo

75 euros al mes

Además las marcas participantes deberán aportar el vino necesario para el desarrollo de las actividades propuestas (aprox. 120 botellas)

SER y ESTAR es un servicio desarrollado por la Consultora ALAMESA y gestionado por equipos de cuenta que atienden de forma personalizada cada una de las cuentas.

Para información personalizada, no dude en contactar con

ALAMESA

Alamesa@alamesa.es

912938930

Director: D. Ernesto Gallud