



ZENATO®

Publicazione: cnwinenews.com

Luogo: Cina

Data: 18 maggio 2016

Marco Milani : 多方共赢开拓中国市场

2016-05-18 10:03:45 来源:《华夏酒报》 作者:李燕萍 评论:0



“我的工作就像是泽那多酒庄 (Zenato) 这部 ‘电影’ 的制片人。要在中国建立起一个酒庄的品牌认知度和知名度，需要与您的中国合作方建立长期友好的合作关系，要有耐心和信心，保持以质量和人道主义为核心发展你的品牌，剩下的就交由消费者自己去慢慢认知和成长。”意大利泽那多酒庄 (Zenato) 亚洲区推广负责人Marco Milani 表示。

三年前，拥有50多年葡萄酒酿造历史，同时也是意大利一级酒庄委员会 (Comitato Grandi Cru d'Italia) 成员的泽那多酒庄开始进入中国，Marco Milani作为品牌大使被派往中国，常驻上海，开拓市场。

与其它国家或地方不同的是，中国大陆市场有许多与众不同的特色，包括语言、菜式与处事方式等等，所以他不能用在其它国家或地方，比如欧洲和美国的成功方式来开拓中国市场。因此他的第一步首先是解决语言的障碍，用中国人自己的语言进行沟通，开发了泽那多酒庄的中文网站 www.zenato.it/zh，里面包含了酒庄的全部信息，包括家族历史、酒庄介绍、葡萄酒种类、酿造细节、新闻与活动等等，让经销商和消费者易于了解酒庄的一切。

为了保持酒庄的优质品牌形象，他首先与上海知名的高级餐厅、酒店开始接洽，达成合作。他认为其他经销商和消费者如果在这些高级地方看到泽那多酒庄的品牌，那么他们对这个酒庄的酒会更加有兴趣和信心，进而也会像这些高端地方一样去销售和消费这个酒庄的酒。

和许多其它酒庄一样，他也会举办许多不同主题与规格的活动，比如品酒会、阿玛罗尼葡萄酒垂直品鉴会、晚宴等。但他的活动办得比较用心，让参加人有参与感。他也与一些画廊、艺术机构以及亚洲的一些顶级大厨等合作，将葡萄酒与艺术、亚洲美食、文学等元素结合，用不同的形式和主题开展有趣的推广。他知道在中国要开展业务，打好关系很重要，所以保持与中国合作方、媒体及消费者之间的友好合作与互动很关键。所以与国内的一些葡萄酒培训机构及媒体，比如知味葡萄酒、酒斛网，以及国际媒体像Decanter、James Suckling、意大利大红虾 (Gambero Rosso) 等等，都有不同程度的合作，并且经常会参与他们举办的活动。

在新媒体时代，他也充分抓住了中国的葡萄酒经销商与爱好者的沟通与阅读习惯。目前，他正在与腾讯公司的高层管理者进行洽谈。希望能充分利用好微信这个有效的推广和沟通平台来进行酒庄的品牌推广。其它一些在中国举办的行业展会以及Vinitaly酒展在中国举办的一系列品鉴路演活动，他也会携带酒庄旗下的葡萄酒积极地参与。在他的努力下，泽那多酒庄现在中国已经有了较高的知名度。