

## Buenas prácticas en marketing del vino



**Editorial:** Mundi-Prensa

**Autor:** PIERRE MORA, YOHAN CASTAING

**Clasificación:** Universidad > Enología,  
Viticultura

**Tamaño:** 16,5 x 23,5 cm.

**Páginas:** 174

**ISBN 13:** 9788484762805

**ISBN 10:** 8484762807

**Precio sin IVA:** 31,73 Eur

**Precio con IVA:** 33,00 Eur

**Fecha publicacion:** 01/01/2006

### Sinopsis

En un contexto cada vez más difícil (producción mundial en alza, demanda global en baja y fuerte competencia), resulta ya incuestionable para los profesionales del vino acudir al marketing y a las técnicas de venta específicas para comercializar sus productos. La "calidad" es indispensable pero no basta. Es urgente desarrollar su "saber vender" así como su "saber producir".

Esta obra metodológica presenta de forma concreta e ilustrada todas las herramientas de ayuda a la decisión, a la realización, al seguimiento y al control de las acciones cuyo desarrollo permitirá: \*situar el vino que se quiere vender, estudiando su mercado, adaptándolo a las motivaciones de la clientela establecida con el concurso de un marketing mix coherente. \*comercializar el vino, eligiendo según los canales de distribución, las técnicas y herramientas de apoyo a la venta adecuadas y los socios comerciales más eficaces.

### Indice

Agradecimientos - Introducción - A- Ser diferente. 1. El Txakoli de Txomin Etxaniz 2. Banrock station 3. Domaine Olivier Pithon - B- Segmentar su mercado 4. Sea Smoke Cellars 5. Chakana Wines. C- Acercarse al

mercado 6. Concha y Toro 7. Château Indage 8. Cave "Au Gré des Vins"

D- Construir una marca. 9. Baron de Ley. 10. Jaillance. Bordeaux y vinos de Francia, 11. El futuro de las marcas. E - Incorporar más valor agregado. 12. Château-Puy-Servain. 13. Domaine Jadot - F. Comunicar de otra manera 14. Sofia Mini 15. Albera-Nayandei - G. Construir su modelo de desarrollo 16. "Mille et une pierres" 17. Bar "Lieu-dit vin (lugar-dicho vino)". 18. 1855. 19. Château Monlot. 20. Granite Cellars. - Conclusión - Índice.

Ediciones Paraninfo S.A. Calle José Abascal 41, Oficina 201. 28003 Madrid (España)

Tel. (+34) 914 463 350 Fax (+34) 91 445 62 18

info@paraninfo.es www.paraninfo.es