



Unione europea

Progetto cofinanziato  
dal Fondo europeo  
di sviluppo regionale  
€ 39.830,00

## La Enotech Wine Service nel mercato internazionale / Enotech Wine Service in the international market

### DESCRIZIONE DEL PROGETTO

L'obiettivo principale di Enotech Wine Service è l'individuazione di nuove opportunità di business nei mercati esteri già serviti e la ricerca di nuovi mercati attraverso il potenziamento delle attività digitali. L'azienda mira ad espandersi all'estero, con un focus specifico sulla divisione Enotech Construction. Per far ciò grazie ad un team di esperti "MPM Comunicazione" a cui si sono affidati per la realizzazione del progetto, sono state condotte una serie di iniziative concatenate, quali: Analisi di Mercato – Dimensione del Mercato – Concorrenti Globali e Locali – Tendenze Emergenti – Analisi della Domanda e i segmenti di mercato di riferimento come nuove cantine emergenti e produttori di vino a domicilio, mostrano un interesse particolare per i servizi di imbottigliamento personalizzati. Le iniziative di marketing e comunicazione implementate finora da MPM Comunicazione per Enotech Wine Service sono frutto di un'attenta analisi e seguono una strategia mirata all'espansione internazionale, ossia:

- 1. Creazione del Sito Multilingua e E-commerce:** La realizzazione del sito multilingua è stata fondamentale per raggiungere un pubblico diversificato. L'introduzione dell'e-commerce ha permesso una facile accessibilità e transazione per i clienti internazionali.
- 2. Ottimizzazione SEO:** L'ottimizzazione SEO garantisce una visibilità elevata nei motori di ricerca internazionali, contribuendo al posizionamento favorevole di Enotech Wine Service nei mercati indicati.
- 3. Ottimizzazione dei Canali Social (Instagram e Facebook):** Analisi e stesura della strategia di comunicazione incentrata al consolidamento e alla crescita del mercato estero.
- 4. Creazione del Piano Editoriale:** Stesura del piano editoriale come guida strategica per la creazione e la pubblicazione di contenuti coerenti e rilevanti per il pubblico estero, con foto, video e grafiche di alta qualità per presentare Enotech Wine Service in modo accattivante e professionale.

Tali azioni intraprese, valutate in termini di efficacia, si traducono complessivamente in un'opportunità di miglioramento e sviluppo aziendale. In uno scenario competitivo in forte crescita, la valorizzazione degli applicativi e degli strumenti informativi digitale rendono possibile, per l'impresa, un'automazione, velocizzazione e semplificazione del processo di vendita.

### OBIETTIVI

L'obiettivo è di promuovere la competitività del sistema produttivo, attraverso investimenti alla digitalizzazione del processo di vendita con il fine di velocizzare e facilitare la comunicazione e l'interazione con i clienti esteri, e conseguentemente, migliorare il servizio offerto e garantire una maggiore riconoscibilità aziendale sullo scenario internazionale, con un focus specifico sulla divisione Enotech Construction. Quindi, l'individuazione di nuove opportunità di business nei mercati esteri già serviti e la ricerca di nuovi mercati attraverso il potenziamento delle attività digitali.

### RISULTATI

A fronte dell'investimento effettuato l'azienda ha:

- Migliorato i propri GAP iniziali rispetto ai competitor;
- Approccio a nuovi clienti, italiani ed esteri, attraverso vari canali e strategie;
- Un sito Web aziendale rimodernato e reso performante (rispetto al precedente). Ad Esempio: Switch immediato in varie lingue (ITA – ENG); Materiale tecnico tradotto in varie lingue per la pagina "ENOTECH CONSTRUCTION DIVISION"; Collegamenti con i vari canali social ossia Facebook, Instagram
- Potenziamento delle attività digitali con soluzioni che hanno coinvolto strategie mirate di marketing e comunicazione, oltre a un approccio flessibile alle esigenze del mercato internazionale.

