



VINO
VIRTUAL

Présentation
Salon VINOVIRTUAL SPIRITUEUX
8-9 avril 2024

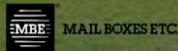
DÉMARRER



4 décembre 2023

VinoVirtual : qui sommes-nous ?

- **Start up** créée en 2020 par **Vision Vins**, agence d'accompagnement commercial à l'export
- **Membre** de la **Winetech** depuis 2022
- **Lauréat** du Trophée de l'AREA Normandie 2021
- Près de **20 ANS** d'expérience dans l'accompagnement commercial & Marketing, la vente, l'organisation de salons dans la filière



12 éditions depuis 2020

Portant sur des thématiques produits et marchés !

2020



2021



2022



2023



L'ÉQUIPE



FABRICE MAUGE
Commercial
marketing



CLÉMENT ALEXANDRE
Développement web



NELLIANA BEX
Chargée de
communication



BENOÎT ROUMET
Support client



NICOLAS POUCHAIN
Gestion

Comment vendre ses spiritueux aux importateurs en B to B?



PROSPECTION SUR...



Salons internationaux

VINEXPO
THE WORLD OF WINE & SPIRITS



Millésime **BIO**

PROSPECTION SUR...



Mini-expositions

Tastin'
FRANCE

WLA
WORLD'S LEADING
WINES

PROSPECTION PAR...



Mission de
prospection
individualisée



Problématiques de la filière Vins & Spiritueux



Les problématiques

1. Le budget de prospection -> le retour sur investissement

2. Les compétences des acteurs

3. Chronophage

4. Les acheteurs privilégient la rencontre de leurs fournisseurs sur salon



Notre solution



Notre Solution

Un nouvel outil pour PROSPECTER

En complément ou en
remplacement des solutions
existantes



POUR LES SPIRITUEUX: UN SALON EN LIGNE DEDIE



OBJECTIF :

Aider les producteurs et les acheteurs du monde entier à faire affaire à distance sur des temps courts

Les avantages de VinoVirtual



Générateur d'opportunités

pour acheteurs et producteurs sans déplacements à prévoir



Gain de temps Optimisation trésorerie

pour prospecter à moindre frais,
négocier et développer son activité
partout dans le monde



Qualification optimisée des contacts

100% d'intérêt dans les rencontres
(invitation acceptée conjointement)

Salon VinoVirtual 8-9 avril 2024



Le profil des participants

Exposants:

- Toutes tailles
- Focus TPE/PME
- Cible idéale entreprise ayant :
 - Peu de moyens pour prospecter à l'export
 - Peu de temps pour la commercialisation
 - Peu présent sur les salons internationaux
 - Une intention de diversifier ses sources d'acquisition de contacts



Les produits concernés



ANISÉS ET
ABSINTHE



ARMAGNAC,
COGNAC ET
EAUX-DE-VIE
DE VIN



AUTRES
BOISSONS
SPIRITUEUSES



BRANDY



CALVADOS,
EAUX-DE-VIE
DE CIDRE ET
DE POIRÉ



CRÈMES DE
FRUITS



EAUX DE VIE
DE FRUITS



EAUX-DE-VIE
DE MARC DE
RAISIN



GENIÈVRE ET
GINS



GENTIANE ET
AMERS



LIQUEURS



RHUM



TEQUILA ET
MEZCAL



VODKA ET
VODKA
AROMATISÉE



WHISKY



Le profil des participants

Visiteurs:



Importateurs



Grossistes



Cavistes



Agents

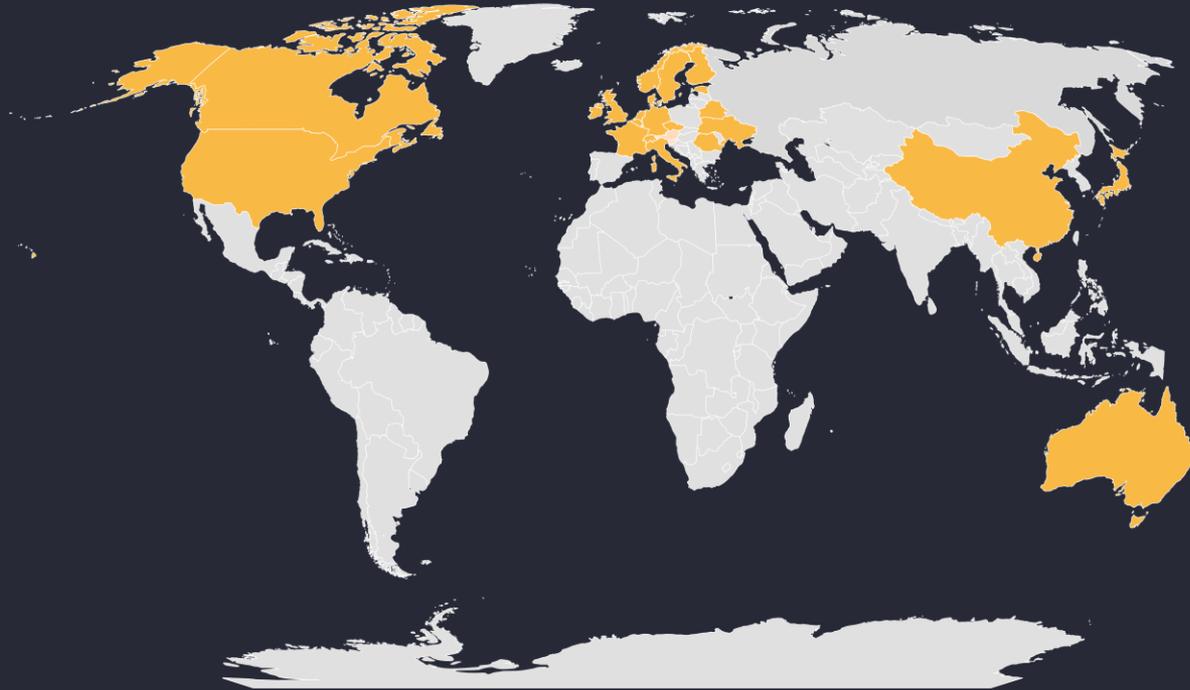


E-commerce



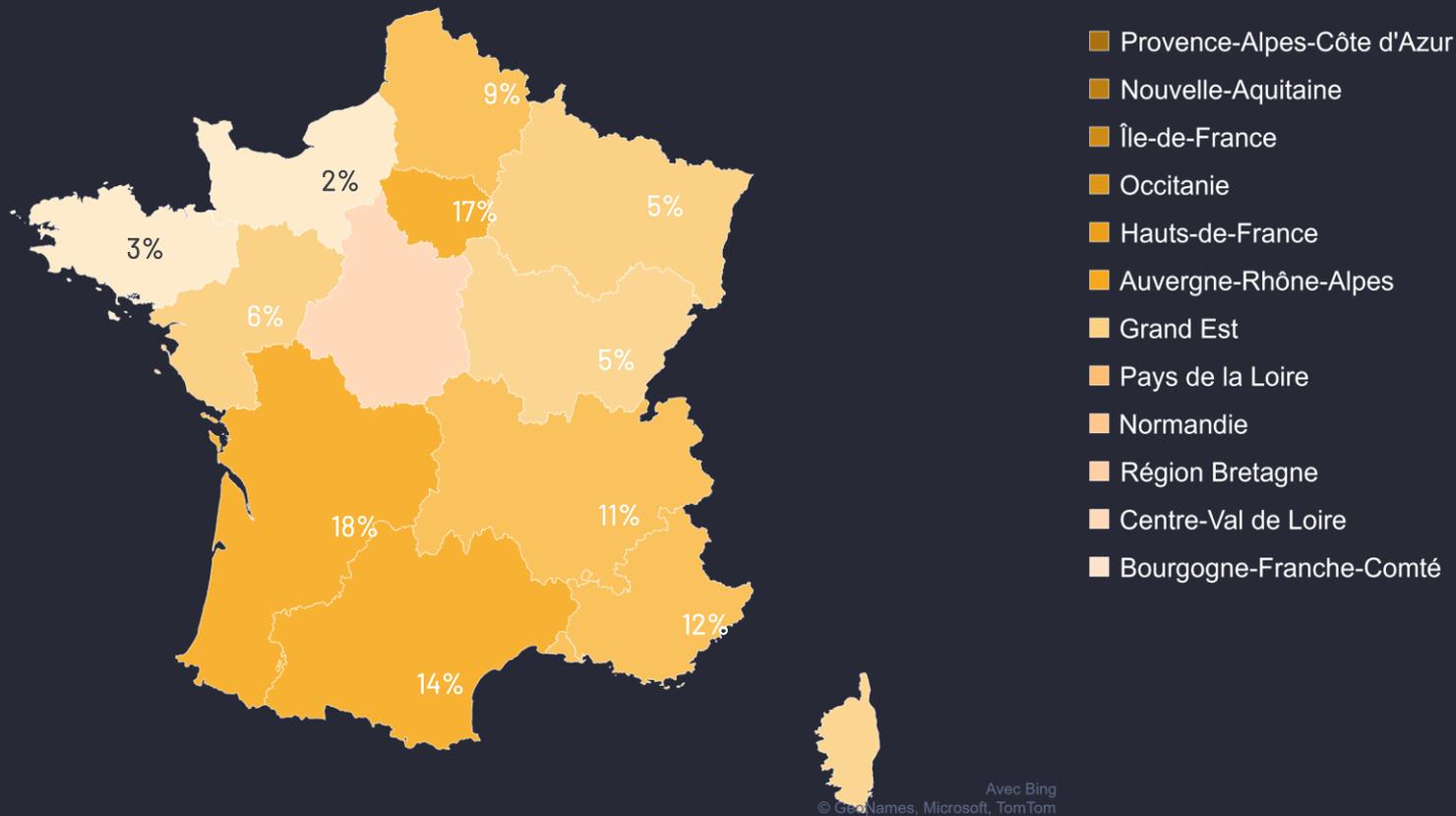
GMS

3 continents majeurs + de 25 pays représentés



- Allemagne
- France
- Suisse
- Royaume-Uni
- Italie
- États-Unis
- Canada
- Australie
- Chine
- Tchéquie
- Norvège
- Estonie
- Pays-Bas
- Belgique
- Danemark
- Japon
- Roumanie
- Finlande
- Autriche
- Slovénie
- La Réunion

30% des acheteurs présents sont Français



Comment ça marche?



Le concept



VinoVirtual, c'est 2 jours de salon en ligne pour rencontrer des partenaires et faire des ventes

Comment se déroule un salon VinoVirtual?

1

INSCRIPTION

Formulaire en ligne sur vinovirtual.online

Jusqu'à 1 semaine avant le salon

2

INVITATIONS+ ECHANTILLONNAGE

Organisation des agendas

18-19 mars

3

RENCONTRES

Visioconférences de 25 minutes

2 jours de salon

4

SUIVI

Négociations
Suivi commercial
Echantillonnage

Jusqu'à 1 mois après le salon

1. Inscription

Sur
www.vinovirtual.online



2. Connexion/invitations

Une
plateforme
dédiée

The screenshot displays the VINO VIRTUAL interface for a 'Champagne & Sparkling Wines' fair on May 17, 2021. The main content area features a welcome message from Fabrice Mauge, Managing Director at VINOVIRTUAL, with a video player showing a 'Before starting your fair...' guide. A 'Join' button is prominently displayed at the bottom. The right sidebar includes a 'Live now' section with a 'Viewing now' indicator and a chat window showing a recent message from Fabrice Mauge. The top navigation bar includes the VINO VIRTUAL logo, the event title, and the local time (7:26 PM GMT +02:00) and language (English).

VINO VIRTUAL | VINOVIRTUAL "Champagne & Sparkling Wines" Fair - May 17 | 18 | 19, 2021

Local time is 7:26 PM GMT +02:00 English

7:00 AM - 10:00 PM

Welcome/Bienvenue to Champagne & Sparklings by VINOVIRTUAL
Fabrice Mauge | Managing Director at VINOVIRTUAL

Before starting your fair on VINOVIRTUAL...
Before starting your fair...
Precautions
Regarder sur YouTube

We're live on, click on [join](#) to get started

Join

Live now Chat

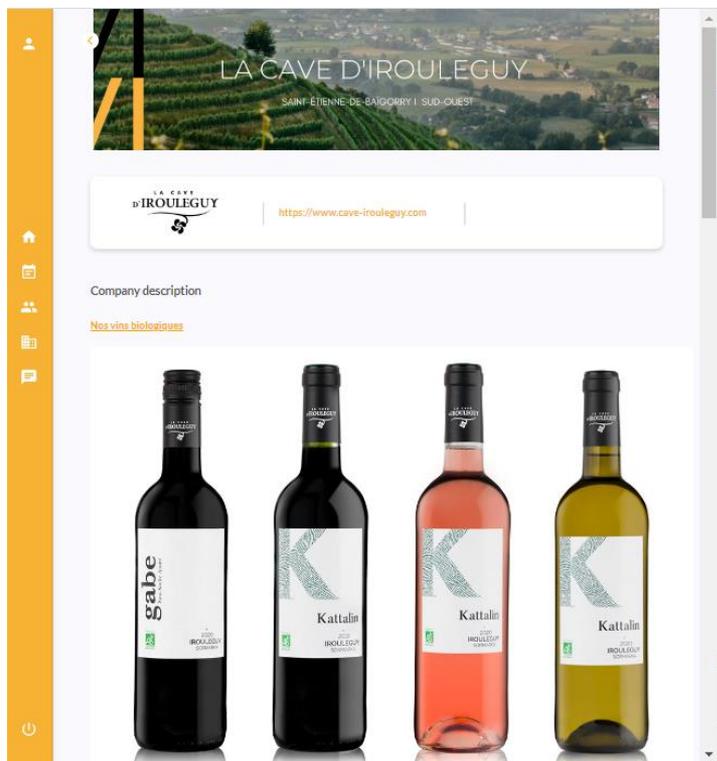
Viewing now

May 17th, 7:00 AM - 10:00 PM

Welcome/Bienvenue to Champagne & Sparklings by VINOVIRTUAL
Fabrice Mauge | Managing Director at VINOVIRTUAL

2. Connexion/invitations

Une vitrine virtuelle personnalisée



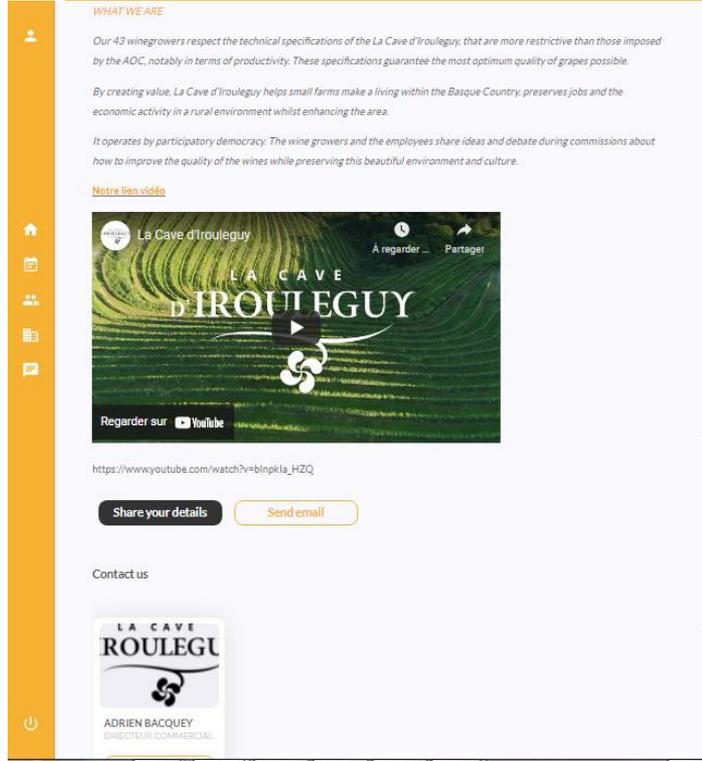
LA CAVE D'IROULEGUY
SAINT-ETIENNE-DE-BAGORY | SUD-OUEST

<https://www.cave-irouleguy.com>

Company description

[Nos vins biologiques](#)

gabe
Kattalin
Kattalin
Kattalin



WHAT WE ARE

Our 43 winegrowers respect the technical specifications of the La Cave d'Irouleguy, that are more restrictive than those imposed by the AOC, notably in terms of productivity. These specifications guarantee the most optimum quality of grapes possible.

By creating value, La Cave d'Irouleguy helps small farms make a living within the Basque Country, preserves jobs and the economic activity in a rural environment whilst enhancing the area.

It operates by participatory democracy. The wine growers and the employees share ideas and debate during commissions about how to improve the quality of the wines while preserving this beautiful environment and culture.

[Notre lien video](#)

La Cave d'Irouleguy
À regarder ... Partager

Regarder sur YouTube

https://www.youtube.com/watch?v=blngk1a_HZQ

[Share your details](#) [Send email](#)

Contact us

LA CAVE D'IROULEGUY
ADRIEN BACQUEY
DIRECTEUR COMMERCIAL

2. Connexion/invitations

Recherche de contacts par filtres

Attendees & Networking

Get in contact and schedule private meetings with other attendees.

Sort by ▼ Hide filters 🔍

Type of attendee Exposant ▼	Langues parlées/Language spoken ▼	Produits exposés/Exhibited products ▼	Type de production/Production type ▼
Cuvées disponibles/Available cuvées ▼	Zone de Production de Champagne/Champagne zone area ▼	Secteur de production France/Production area in France ▼	Volume de production/Volume of production(in bottles) ▼
Marchés recherchés/Markets searched ▼	Formats disponibles/Available Bottle sizes ▼	Search Clear	

 Andreas Kring Kring Weine und Spezial... Owner Buyer (English language)	 Andreas Georgas J. E & G Liquor Pty Ltd Director Buyer (English language)	 Andrew Towler The Wine Agent Limited (...) Director Buyer (English language)	 Andrzej Różycki SARWINE Sp. z o.o. Founder Buyer (English language)
 Annabelle Coppée Champagne Feneuil Coop... gérante	 Antoine Couillablin L... WINE GURU GERANT	 Anusorn Lohaphanta... Texica Wine MD	 Arnaud Fabre Domaine Alexandre Bonn... President

2. Connexion/invitations

Demande de RDV

Alessandro's profile

Alessandro Candriella
CALIX di Alessandro Candriella | owner
Buyer (English language)

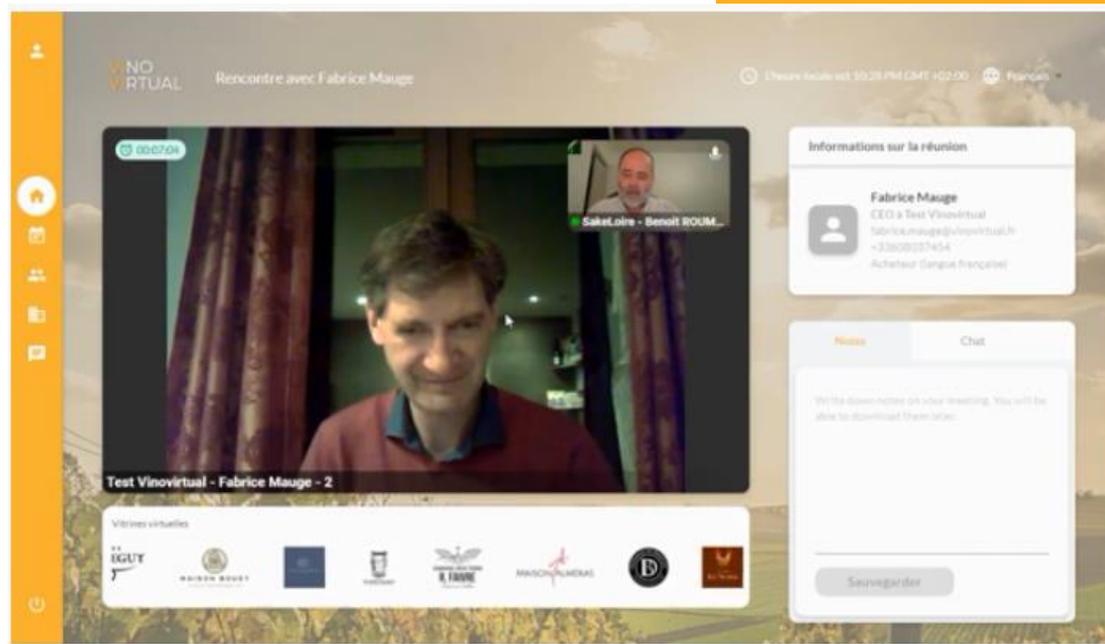
Country: Italy
Region: Friuli-Venezia Giulia
City: Udine
Type d'entreprise/Company type: Importateur/Importer, Grossiste/Distributor
Type de distribution/Distribution type: Grossistes/Wholesalers, CHR/HORECA/On Trade
Zone de Distribution (national, régional, local, préciser quelle zone...)/Distribution zone (national, regional, local, please specify which area): Italy, mainly Friuli Venezia Giulia, export to Austria
Positionnement vins vendus/quality type of sold wines: Milieu de gamme/medium, Premium
Site internet de l'entreprise/Company web site: <https://calix.it>
Volumes commercialisés par an/Sales capacity by volume per year (moyenne/average):

Reminder
You have reached the maximum amount of meetings that can be scheduled with this participant. You can still chat with them, but can't send more meeting invitations.

7:00 AM: Request meeting
7:30 AM: Request meeting
8:00 AM: Request meeting
8:30 AM: Request meeting
9:00 AM: Request meeting
9:30 AM: Request meeting
10:00 AM: Request meeting
10:30 AM: Request meeting
11:00 AM: Request meeting
11:30 AM: Request meeting
12:00 PM: Request meeting
12:30 PM: Request meeting
1:00 PM: Occupied
1:30 PM: Request meeting

3. Rencontres en visio

25 mn
d'échanges



4. Négociations/Echantillonnage/ Dégustations

Dégustation en ligne post RDV

à nouveau après négociations
commerciales



5. Webinaires informatifs

La plateforme est ouverte à tout webinaire de formation





VINO VIRTUAL

12

Nombre de rendez-vous moyen par producteurs inscrits sur nos salons.



VINO VIRTUAL

400

Rendez-vous qualifiés par salon.



Pourquoi sommes-nous ici aujourd'hui ?



Une collaboration conjointe?

- Une solution pour les entreprises de vos régions
- Un **collectif** qui peut faire effet levier pour **recruter** des acheteurs
- Une possibilité **d'accroître la visibilité** et l'attrait des produits par la **formation** en ligne (webinaires informatifs dédiés)
- Une rémunération pour le recrutement des entreprises

Tarifs

1 participation exposant: 1230€HT

Inclut

- Vitrine virtuelle
- Nb de produits présentables: 12
- RDV + invitations illimitées

Road Map

Prospections (<30 mars)

Producteurs (outils, emailings, rencontres sur salons Wine Paris, Prowein, webinaires...)

Acheteurs (emailings, contacts téléphoniques)

Actions de communication Presse

Préparation salon (<30 mars)

Vitrines individualisées des producteurs

Contenus pour formation **webinaires**

Prises de RDV (18 -20 mars)

Echantillonnage

Salon (8-9 avril)

Rencontres en ligne

Webinaires informatifs



Avez-vous des questions?



Merci de votre attention

Fabrice Mauge

Mobile: +33 (0)6 77 93 61 71

Tel: +33 (0)972 505 545

fabrice.mauge@vinovirtual.fr