

REUNIÓN DE COMISIÓN DIRECTIVA

03 DE MAYO 2022 - **SAN JUAN**

LINK GRABACIÓN

Dropbox permite una reproducción limitada del contenido. Para visualizarlo por completo deberá descargarlo en su equipo.



- **FECHA:** Martes 03 de mayo, 2022
- **HORA:** 10 hs.
- **LUGAR:** Salón Cruce de los Andes (1º piso edificio Centro Cívico (Núcleo 7), Av. Libertador Gral. San Martín 750, **San Juan**).



Temas

- 1) Lectura y aprobación del Acta de la reunión anterior.
- 2) Informe de Tesorería y Cobranzas. *(Disponible en BO y adelantado vía email a miembros del Directorio para su análisis).*
- 3) Malbec World Day. Resultados preliminares.
- 4) Status Prowein 2022.
- 5) Status acciones en China.
- 6) Varios
 - a) Reunión con Inprotur
 - b) Reunión con Coviar.
- 7) WofA Open House para Bodegas de San Juan.



1

Lectura y aprobación Acta de la reunión anterior

Disponible en Back Office WofA.

The background of the slide is a photograph of a vineyard in the foreground with rows of grapevines. In the background, there are rugged mountains, some with snow, under a blue sky with scattered clouds. A large, semi-transparent circular graphic with a purple-to-blue gradient is overlaid on the left side of the image, containing a large white number '2'.

2

Informe de Tesorería y Cobranzas

Disponible en BO y adelantado vía email a miembros del Directorio para su análisis.



3

Malbec World Day 2022

Resultados preliminares.

MALBEC
WORLD
DAY

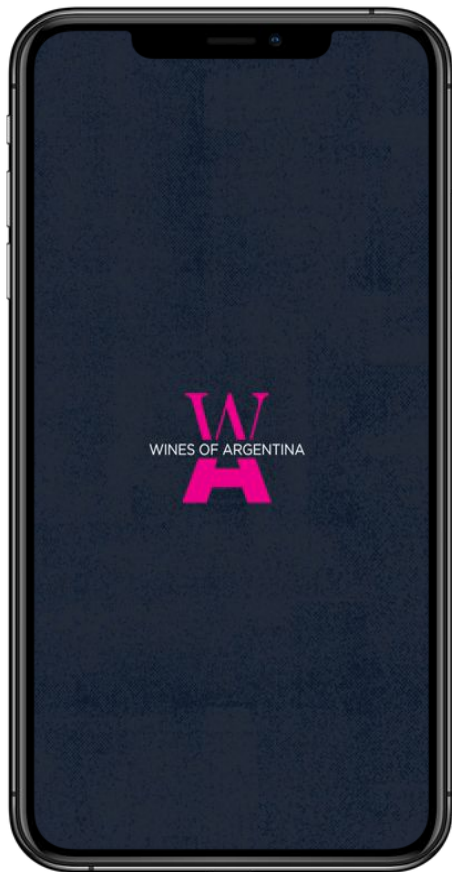
MERCADOS
Reporte preliminar



MALBEC ARGENTINO'S GOT RANGE



[VER VIDEO](#)



Objetivos y mensajes



Reconocimiento

Continuar con el trabajo de reconocimiento del Malbec Argentino



Engagement

Generar interacción con la marca y divulgación.



Tráfico

Traccionar tráfico a la landing de campaña y a los distintos e-commerces partners y a la tienda de Mercado Livre en Brasil.

Landing Page

APRIL 17 MALBEC WORLD DAY. — 12TH. EDITION

Malbec Argentino's Got Range

Truly memorable

#MalbecWorldDay

Let's celebrate in a global toast! This April 17, discover the diversity of Argentina's most famous grape and enjoy it all year round! Any occasion will turn into a truly memorable experience with Malbec Argentino. This edition of Malbec World Day highlights plenty of new facets of the varietal to understand why Malbec Argentino's Got Range.

Naturally distinctive

Endless range of expressions

Argentina's vast extension creates a wealth of natural diversity featuring different landscapes, climates and soils. The Andes adds altitude to the equation, which combined with the other factors generates a puzzle of terroirs, leading to an endless range of expressions that is only just being unraveled.

Exceptionally diverse

Exuberant, friendly and seductive

Malbec Argentino experiences a new topography of varying tastes, aromas and freshness, which translates into an inexhaustible range of profiles and styles that highlight Malbec's diversity. Exuberant, friendly, seductive... Malbec has many personalities, all of which shine in the glass.



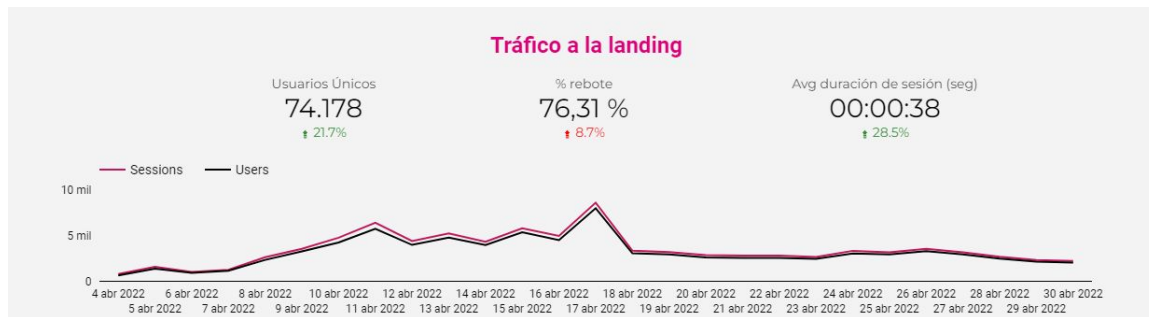
Unfold Malbec's Full Potential

Where to buy? ↓

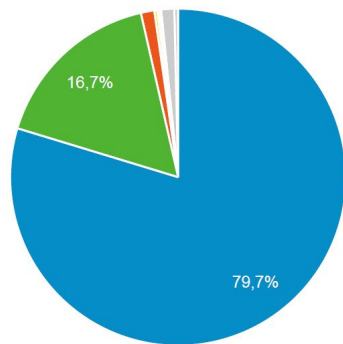
MacBook Pro

Performance Landing Page

Período de campaña: 4/04 al 30/04



Origen del tráfico



1. ■ United States
2. ■ Brazil
3. ■ Argentina
4. ■ Mexico

74.178

Usuarios únicos

93.289

Sesiones

76,31%

% de rebote

38"

Avg duración
de sesión (seg)

Estados Unidos

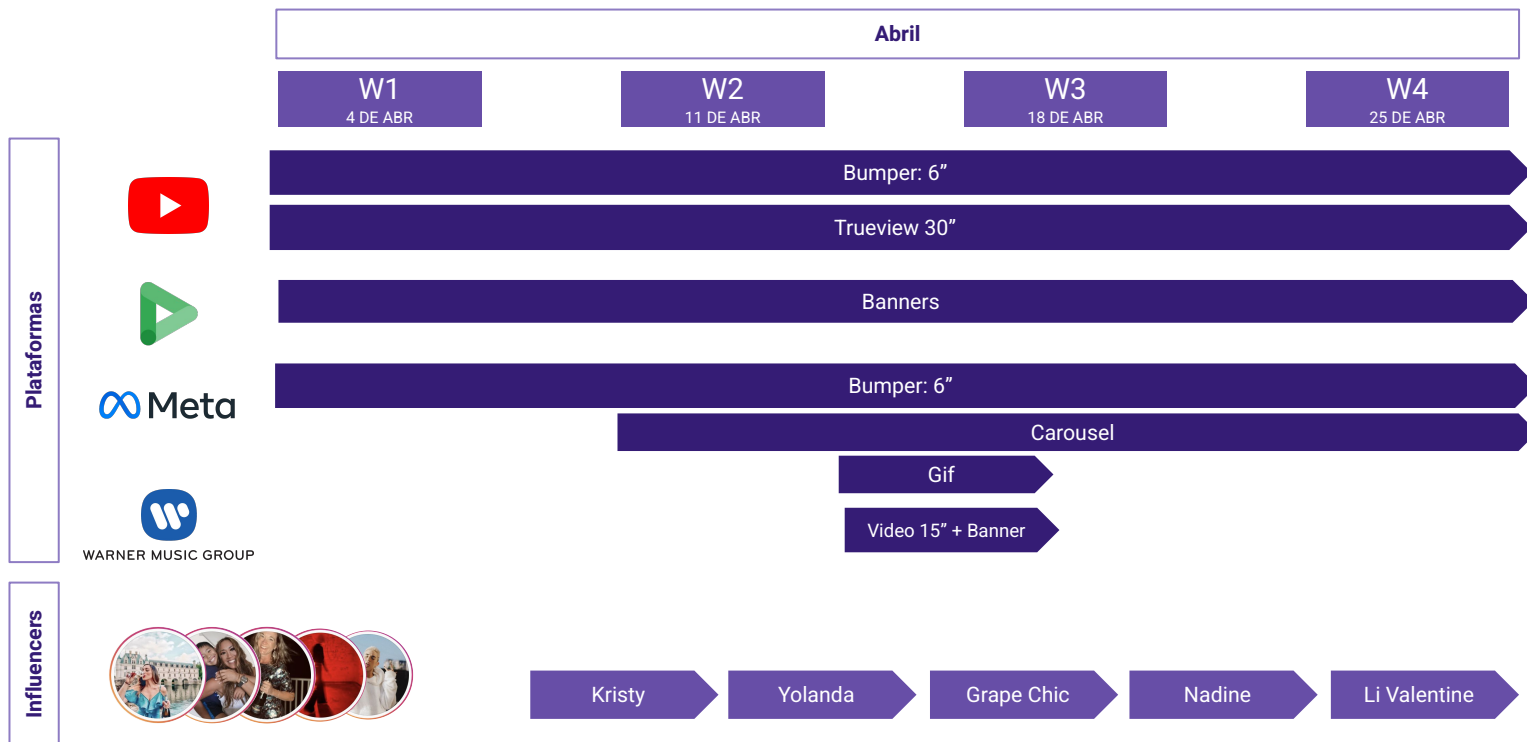
Summary:

Campaña: 4 semanas

Influencers: 11 influencers

Plataformas: Youtube | DV360 | Meta | Warner

Inversión Influencers \$10.613 USD (Sin impuestos)



Performance Plataformas Digitales

IMPRESIONES _

28MM

Periodo: 4/04 al 30/04

CLICS _

92K

CTR _

0.40%

IMPORTE CONSUMIDO _

122K USD

*Sin Impuestos



YOUTUBE

Impresiones: 4.612.000

Clicks: 5.000

CTR: 0.12%

VTR: 84%

Inversión: \$42.000



PROGRAMMATIC

Impresiones: 19.844.103

Clicks: 74.616

CTR: 0.50%

Inversión: \$35.000



Meta

Impresiones: 3.112.252

Clicks: 8.420

CTR: 0.30%

Inversión: \$30.000



WARNER MUSIC GROUP

Impresiones: 468.750

Clicks: 4.607

CTR: 0.10%

VTR: 89%

Inversión: \$15.000

SAVE THE DATE



Malbec Argentino's Got Range

MALBEC WORLD DAY

Join us for a Global Toast!

Taste Malbec Argentino and unfold its peculiarity, diversity, memorability and exquisiteness.

April 21 The Embassy of Argentina in Washington, D.C.

April 28 Consulate General of Argentina, New York.

May 03 Consulate General of Argentina, Los Angeles.



Assets digitales

- 1) Save the date
- 2) Confirmación
- 3) Teaser
- 4) Playlist
- 5) Tasting Guide

Assets offline:

- Display Mesas
- Tasting Mats
- QR Realidad Aumentada
- Filtro

Brasil

São Paulo



90 Influencers



Rio de Janeiro



46 Influencers

Otros mercados

Londres

Walk Around Tasting

Trade | Press



180
attendees



BBC, ITV, Channel 4
and Sky News

Polonia

Online Tasting

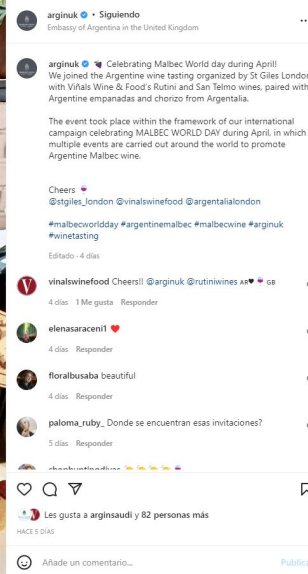
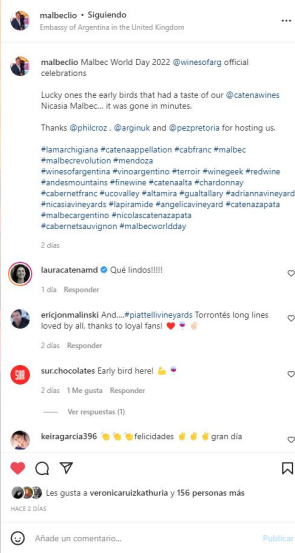
Trade



124
attendees



17
locations



Relaciones Públicas & Medios

PRENSA INTERNACIONAL

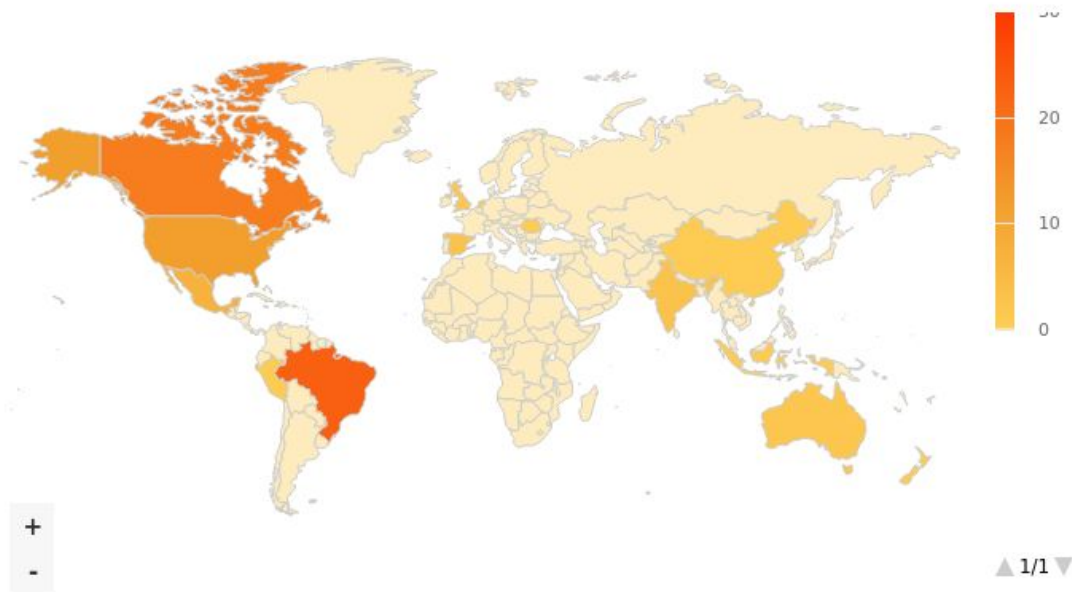
6.94M

ROI Global

750M

Reach Global

Heat Map



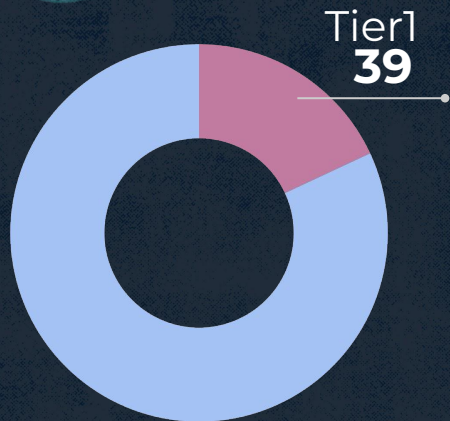
MWD EN PRENSA

Gestiones y Resultados
Informe mayo 2022



216

Repercusiones totales
(Mayo '22)



Reiteradas coberturas de algunos medios, ya sea con referencias a WofA como entidad responsable de la campaña o mediante entrevistas a voceros o información facilitada vía comunicado de prensa.

\$ 20.541.195,92

VAP total (Mayo '22)

Medios
Nacionales



Medios
Provinciales





4

ProWein Düsseldorf 2022

Status de participación.



27° EDICIÓN

PROWEIN DÜSSELDORF

15-17 MAYO, 2022

- Stand institucional de **493m2**, con **71 bodegas** de todas las regiones vitivinícolas participando con WOFA.
- Orden de bodegas y diseño de stand **correlativo y unificado** al CFI.
- **Disposiciones sanitarias más flexibles.**
PCR negativo en caso de no contar con dos dosis de vacunas aprobadas por el gobierno alemán.
Solo el uso de la mascarilla y el distanciamiento social serán exigidos. No se requerirá vacunación ni PCR para el ingreso a la feria.
- Realización de **2 seminarios** en línea con las temáticas de la estrategia WofA: *Vinos blancos* (Phil Crozier) y *Diversidad de variedades* (Matías Prezioso).





5

Acciones en China

Status de situación.

Reunión Comisión de China

Estado de situación

- Revisión del Plan de Acción presentado en diciembre.
- Disposiciones sanitarias a tener en cuenta para los eventos.
- Nuevas actividades lanzadas, con fuerte componente online para acompañar la situación sanitaria y con foco en PyMES (Meet the Wineries - Capítulo China y website).
- A destacar: se está trabajando con la agencia PLTFRM en una serie de propuestas digitales que se presentarán a la comisión en breve.



PLTFRM 



6

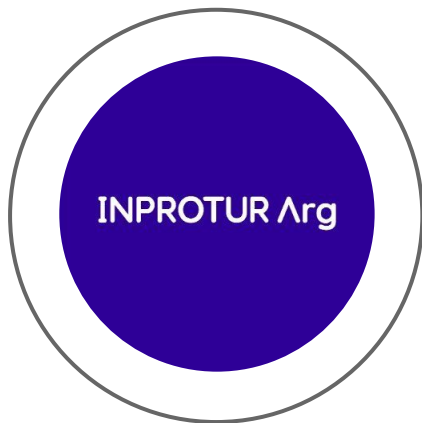
Varios



Entramado Colaborativo

Reuniones con organismos

ENTRAMADO COLABORATIVO





7

WOFA OPEN HOUSE

EDICIÓN PYMES | SAN JUAN

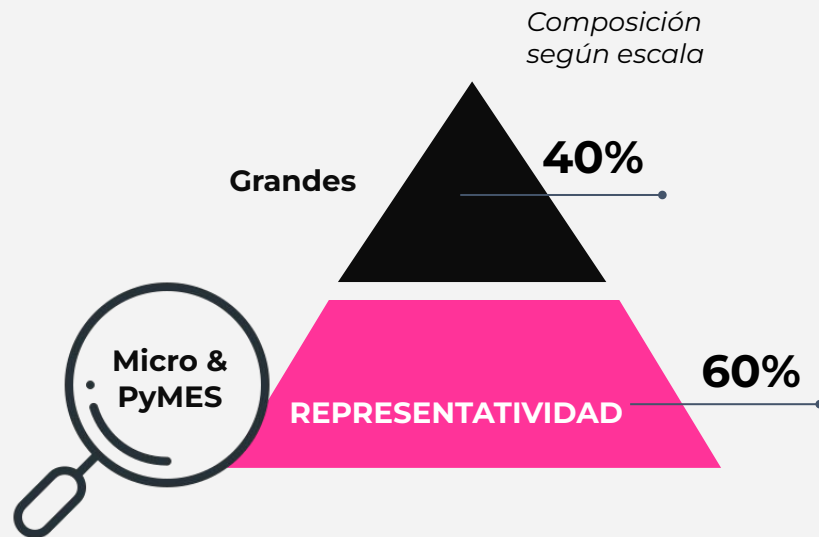


Somos WofA

175 bodegas
de todas las regiones
vitivinícolas del país.

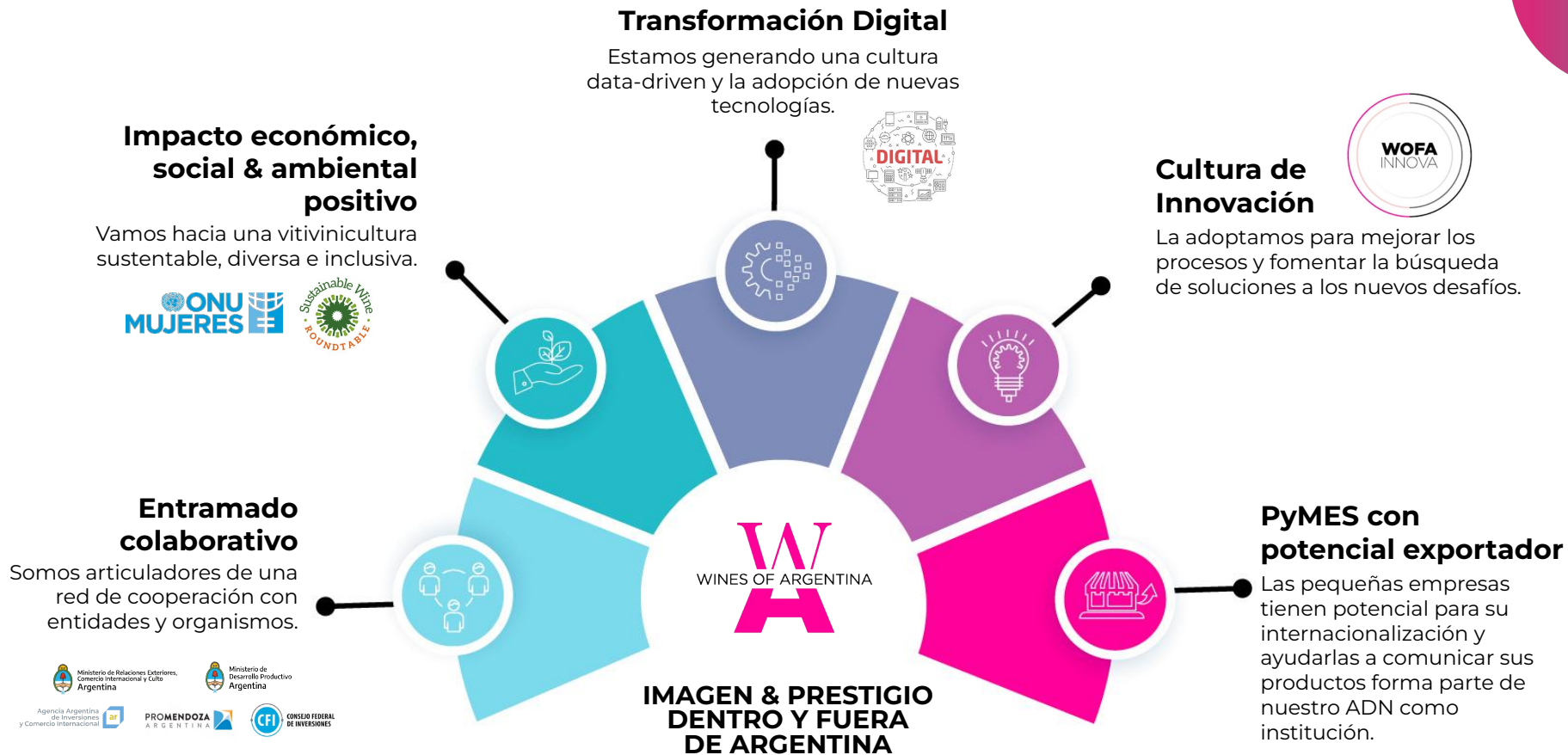
+135 países
destino de las exportaciones
de nuestros miembros.

95% exports.
del total de vino exportado
en Argentina.



Pilares Institucionales

Nuestra Visión de la Industria





Campañas & Mercados

Mapa de la estrategia



WofA Open House | San Juan





Construyendo Valor

ACTIVIDADES INSIGNIA

FERIAS INTERNACIONALES

GESTIÓN DE ESPACIOS EN PRINCIPALES FERIAS:

- ProWein Düsseldorf
- ProWine China
- CIIE
- China Food & Drinks Fair Chengdu
- ProWine São Paulo
- Wine South America



MALBEC WORLD DAY

EVENTO INSIGNIA (12 ediciones)

- Alcance global.
- Reconversión digital en 2020.

EDUCACIÓN

ARGENTINA 3D

Programa educativo para sommeliers de Brasil & LATAM

SOCIETY OF WINE EDUCATORS

SOMMCON

MASTERCLASSES (EUROPA)

DIGITAL NETWORKING

USA: WINE FOLLY GUIDE

LATAM: WOFA PODCASTS

USA & CHINA: MEDIA SIPS

ACTIVACIÓN DE CANALES

BINNYS.COM

TIENDA OFICIAL DE WOFA EN MERCADO LIBRE BRASIL



WINE FOLLY



Coviar

CORPORACIÓN VITIVINÍCOLA
ARGENTINA

Argentina Wine Country Guide

Guía digital de Argentina



Uno de los sitios de contenido dedicado al conocimiento y la información del mundo del vino para *trade* y consumidores más importantes de la industria vitivinícola.

La guía se difunde en el sitio y redes sociales de Wine Folly. Se estima que 1M de usuarios al año hagan referencia a la guía

- Permite explorar la argentina vitivinícola: *terroir*, historia, bodegas y vinos de nuestro país.
- **Dinámica.** Se basa en información proporcionada por los usuarios de bodegas.
- **Siempre vigente**, para llegar a *wine lovers* de todo el mundo.

Participación abierta a **BODEGAS DE TODO EL PAÍS**, sin distinción (Multiplicidad de escalas y representatividad de regiones).



Mayor visibilidad para Argentina como país productor de vinos *premium*.

El perfil se genera a través de GWDB, plataforma que permite que las bodegas almacenen, controlen y compartan datos de su marca y sus vinos.

- **100% gratuito;**
- **Fácil;**
- **Rápido.**

+ 15 M
usuarios
anuales

TOP 5
páginas de
consulta

341
bodegas
registradas

1390
vinos
cargados

[Generar perfil](#)

¿Cómo creamos valor?

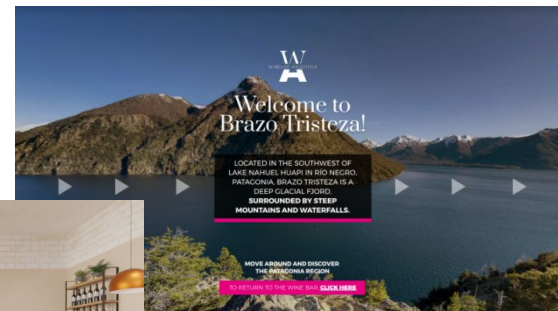
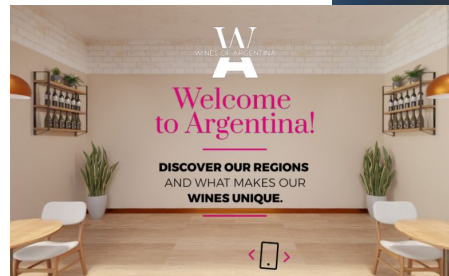
ACCIONES DIGITALES

PROYECTO DE REALIDAD AUMENTADA

Objetivo: Explorar el mercado vitivinícola de Argentina en PR y los diferentes públicos de WofA ofreciendo una experiencia diferente, **interactiva e innovadora** que acompañe y complemente cualquier otra acción.

Tener una App con tecnología de Realidad Aumentada (AR) nos posiciona como **el primer Wines of en ofrecer nuevas experiencias sensoriales en el plano digital.**

A través del QR se accede a un bar virtual donde se ofrece un recorrido por las regiones vitivinícolas e incorporará a futuro diferentes propuesta para el usuario.





Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS



Categoría	Exportación (USD FOB)
MICRO	0 a 100.000
PEQUEÑA	100.001 a 500.000
MEDIANA	500.001 a 1 M
GRANDE	+1M



Caucasia Wine Thinking
Período Septiembre 2020 - Agosto 2021

Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS

CON ORGANISMOS INTERNACIONALES

MW TRIP 2018

Paraje Altamira Wine Fair
Wine Fair in Cafayate (*Jujuy,
Salta, Tucumán*)

MS TRIP 2019

Feria con Pequeños Productores
Wine Fair in Cafayate

MW TRIP 2023

Feria-Masterclass con foco en
Pequeños Productores

HOSPITALITY: PROGRAMAS GENÉRICOS

- Grupos de sommeliers, prensa, retailers.
- Mercados foco de WOFA.

Abiertos a socios y no socios.
Fee especial para PP.

Próximamente

Viaje de Retailers de UK y
Europa - Sep/Oct 2022
Mendoza + Norte + San Juan
(tbc).

DIGITAL

MEDIA SIPS

Meet the wineries US & China

Fee diferencial para Pequeños
Productores



Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS

HOSPITALITY + MARKET LIAISON

Tim Atkin^{MW}

TIM ATKIN ANNUAL REPORT

Fee especial para PP

- Visita a bodegas de Mendoza + otra región.
- Degustación presencial con **San Juan**, San Rafael, Salta, Jujuy y Patagonia.
- Degustaciones sin representantes de bodegas: este año se presentaron 97 PP sobre 145 bodegas.

Antonio Galloni
vinous
explore all things wine

JOAQUÍN HIDALGO

Vinous.com | cada 12 meses.

Visita Hospitality + degustación en Bs. As.

Fee especial para PP

- Degustación presencial con pequeños productores en San Rafael, Zona Este y **San Juan**.

Robert Parker
WINE ADVOCATE

LUIS GUTIÉRREZ

The Wine Advocate | cada 16 meses.

Fee especial para PP

- Degustación en Madrid en septiembre.

Pequeños Productores

INSTANCIAS DEDICADAS



Pequeños Productores

1. SUBSIDIO PARA PRESENTAR ETIQUETAS EN:

- TIM ATKIN
- VINOUS.COM
- THE WINE ADVOCATE

2. SUBSIDIO PARA ENVIAR MUESTRAS A RONDAS COMERCIALES:

- BRASIL
- ESTADOS UNIDOS
- BID + CONNECT AMERICAS

3. GESTIÓN DE ANR (APORTES NO REEMBOLSABLES) PARA PARTICIPAR DE VISITAS DE HOSPITALITY:

- A RAZÓN DE 2 POR AÑO Y PARA SER UTILIZADO EN MERCADOS PRIORITARIOS.

Beneficios WofA

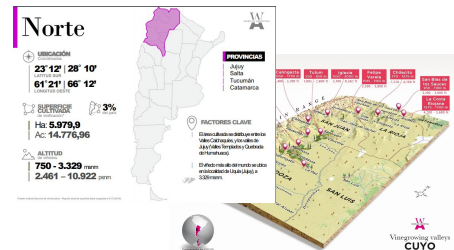
EXCLUSIVO BODEGAS SOCIAS



WEBINARS & CAPACITACIONES
sobre mercados y canales,
marketing digital,
ecommerce.



INFOGRAFÍAS
de exportaciones



CONTENIDO EDUCATIVO
presentaciones de regiones,
variedades, mapas, multi-idioma.



WORKSHOP ESTRATÉGICO ANUAL
con aliados y referentes
internacionales.



REPORTES E INFORMES
especializados del sector
(informe de cosecha, directorio de
importadores, etc.)



Beneficios WofA

EXCLUSIVO BODEGAS SOCIAS

Beneficios de **SER PARTE**



INICIO > BODEGAS > CUYO > MENDOZA > A16

A16

Restaurantes | Visitas con degustación

Información de contacto
 Teléfono: 5492616558963
 Email: turismo@wofa.com.ar
 www.a16a.com

Dirección bodega
 Cobos, Luján de Cuyo, Mendoza, Argentina
 Mendoza

Dirección comercial
 Av. Emilio Civil, Capital, Mendoza, Argentina
 Mendoza

Nuestros viñedos y cava garage con 200.000 litros de capacidad, están diseñados para disfrutar.

80 hectáreas de malbec de alta gama, regados por goteo y tratados luego con un proceso gravitacional genera un vino con reposo ideal, que determina su calidad.

Buscamos recuperar las fuentes de la elaboración de este elixir para conservar las aromas y colores intactos. Para ello incorporamos tecnología de vanguardia, al servicio del milenario arte de la vitivinicultura.

DATOS TÉCNICOS

Varietales
 Cabernet Sauvignon | Malbec

Producción
 Producción total de la bodega 10000 l

PERFIL DEDICADO EN SITIO WEB WOFA

- Sección **Nuestras Bodegas**, una de las más visitadas del sitio.
- Mayor visibilidad y posicionamiento en búsquedas.
- Trabajo de SEO (*Search Engine Optimization*) en desarrollo para mejorar aún más los resultados.
- Importancia de mantener su perfil actualizado.
- Publicación de artículos y referencias al movimiento de pequeños productores en nuestro **Blog**.



Más Servicios

EXCLUSIVO BODEGAS SOCIAS

- **CICLOS DE CAPACITACIÓN**
en función de las necesidades
y demandas de productores.

EXPORTACIÓN: Hacia dónde
orientar la estrategia

**DIGITAL MARKETING TRAINING
PROGRAM**

E-COMMERCE

- **ALIANZAS PARA LA
PROFESIONALIZACIÓN
DEL RRHH**



SER PARTE

REQUISITOS DE ASOCIACIÓN

1. FORMULARIO DE ASOCIACIÓN

2. CUOTA SOCIAL

CÁLCULO

- En función del valor de las exportaciones (en USD) realizadas por la bodega.
- Período *Septiembre - Agosto* del ciclo anterior.
- Pagos bimestrales.

ALTA INMEDIATA

para inscribirse en las actividades en calidad de socios y acceder a los beneficios WofA.

ESCALA DE CUOTAS

MONTO EXPORTADO

VALOR CUOTA

DESDE	HASTA	FIJO	
0	50.000	600,00	sin parte variable
50.001	100.000	1.000,00	
100.001	150.000	1.500,00	
150.001	200.000	2.000,00	
200.001	250.000	2.500,00	
250.001	500.000	2.000,00	parte fija + variable
500.001	750.000	2.000,00	
750.001	1.000.000	2.000,00	
1.000.001	1.250.000	2.000,00	
1.250.001	1.500.000	2.000,00	
1.500.001	1.750.000	2.000,00	
1.750.001	3.000.000	2.000,00	
3.000.001	5.000.000	2.000,00	
5.000.001	7.428.585	2.000,00	
7.428.586			

MONTO MÁXIMO A PAGAR u\$s 28,000



WOFA OPEN HOUSE

EDICIÓN PYMES | SAN JUAN

LEADING CASE:

***“CÓMO CAPITALIZAMOS
NUESTRA PARTICIPACIÓN
EN WOFA”.***

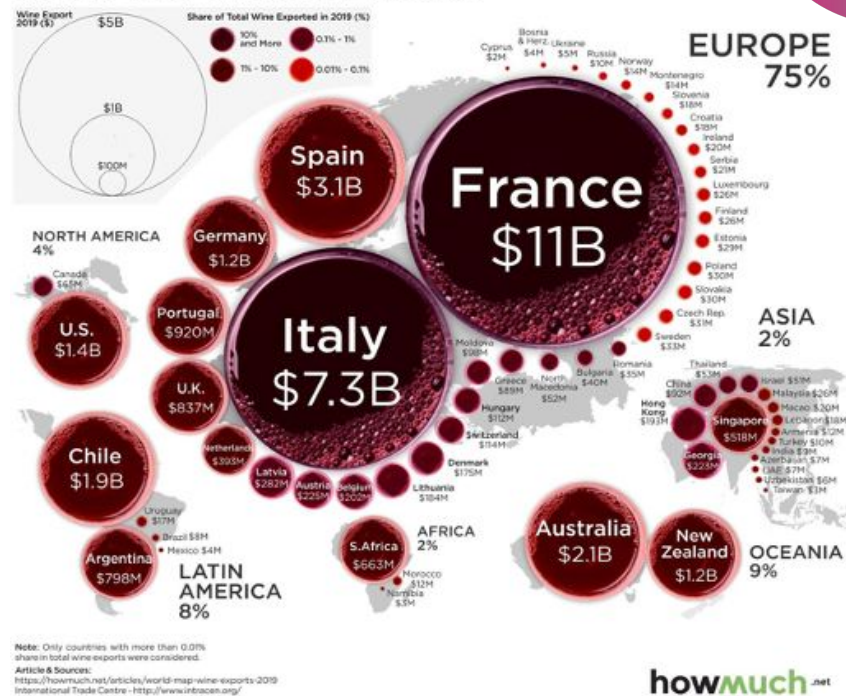
POR MAURICIO BOULLAUDE
Barbarians Wine Group

DIFICULTADES BODEGAS PyME

1. Ausencia de un modelo de negocios y posicionamiento estratégico claro.
2. Orientación al producto y no al mercado.
3. Dificultades presupuestarias para abrir mercados y posicionar marca.
4. Problemas de rentabilidad por margen insuficiente y escala.
5. Falta de financiamiento. Ciclo de producción largo.
6. Management multifunción ocupado en lo urgente y no en lo importante.

Leading Case

World Map of Wine Exports





BARBARIANS WINE GROUP

EL MODELO

1. 5 bodegas familiares fundan Barbarians SA.
2. Funciona como un consorcio privado de exportación.
3. Las exportaciones se hacen por cuenta y orden.
4. Capital inicial por partes iguales año 1 luego se financia con una comisión del 5% sobre las ventas.
5. Compromiso de exclusividad e independencia operativa y política de precios.
6. Damos exclusividad por marca a clientes.
7. Lanzamos la marca Barbarians para darle entidad al grupo y cohesión.
8. Servicio al cliente, coordinación de cargas y documentación.



BARBARIANS
WINES OF ARGENTINA





BARBARIANS WINE GROUP

RESULTADOS



2016 (Lanzamiento).

- Nos asociamos a WOFA y participamos en Prowein Dusseldorf y del Annual Tasting de Londres.
- Vendemos 80 mil botellas = USD 5 por botella promedio.
- Presupuesto anual aproximado USD 30 mil.

2019 (Año completo sin pandemia).

- Participamos en 7 ferias en Europa y Asia + Giras con WOFA por Asia y Latinoamérica.
- Ventas 280 mil botellas = USD 4 por botella promedio.
- Presupuesto anual aproximado USD 60 mil.
- Llegamos a 25 países.
- Hacemos exportaciones eventuales de otras 10 marcas.



BARBARIANS WINE GROUP

RECOMENDACIONES



1. Asociarse pero en Largo Plazo y con complementariedad. Saber que va a haber dificultades.
2. Ofrecer portfolio atractivo a precios razonables. Contar historias.
3. Participar de actividades WOFA y viajar.
4. Preguntar, preguntar y preguntar...
5. Cerrar operaciones lleva tiempo a veces años.
6. Hacer foco para ahorro de inversión. Preparación previa.
7. Los influencers y concursos son importantes.
8. El marketing digital es super importante te vuelve global.
9. Existen programas de beneficios como Pymexporta.
10. Con la orden de compra recién se inicia el ciclo.



MUCHAS GRACIAS



WINESOFARGENTINA.COM

  @winesofarg

 /winesofargentina