vinetur

Winemad reformula su feria para priorizar reuniones comerciales con compradores seleccionados

La próxima edición filtrará mejor los perfiles profesionales para mejorar la utilidad comercial de cada encuentro

lunes 14 de septiembre de 2026



La organización de Winemad prepara cambios para su edición de 2027 tras revisar el funcionamiento de la feria celebrada este año en Madrid. El encuentro volverá a IFEMA Madrid del 15 al 17 de marzo de 2027 con un planteamiento más orientado a las

reuniones comerciales y a la selección de perfiles profesionales que acuden al recinto.

Winemad sostiene que la cita de 2026 fue el arranque del proyecto y que, a partir de esa primera experiencia, ha redefinido varias áreas del salón. Durante tres jornadas, la feria reunió en Madrid a bodegas, compradores, importadores, distribuidores, profesionales del canal HORECA, instituciones y prensa especializada.

El principal cambio pasa por el enfoque comercial. Desde la organización señalan que las bodegas no buscan solo presencia física en un recinto ferial, sino contactos útiles, agendas de trabajo y oportunidades de venta. Ese planteamiento sitúa las reuniones entre expositores y compradores en el centro de la próxima edición.

Para ello, Winemad prevé una selección más afinada de compradores. La feria plantea incorporar perfiles más segmentados y más conectados con las necesidades de cada bodega. La idea, en palabras de la organización, es ajustar mejor la oferta de vino y el perfil del visitante profesional para que las citas tengan una mayor utilidad para ambas partes.

Ese ajuste también se trasladará al apartado internacional. Winemad afirma que no todos los vinos ni todas las zonas productoras necesitan los mismos mercados ni los mismos interlocutores. Por ese motivo, la edición de 2027 buscará una internacionalización adaptada a cada región, a cada denominación de origen y a cada tipología de producto.

En las ferias profesionales del vino, esa segmentación suele ser una de las claves para medir el rendimiento comercial de un expositor. No basta con atraer volumen de visitantes si buena parte de ellos no responde al perfil de compra que necesita una bodega. El modelo que plantea Winemad va en esa línea: menos peso del tráfico genérico y más atención al encaje entre oferta y demanda.

Otro de los ejes para 2027 será el refuerzo del canal HORECA. La organización avanzó que restaurantes, hoteles, sumilleres, distribuidores y tiendas especializadas tendrán más protagonismo. La presencia de estos perfiles puede ampliar las opciones de negocio para productores que buscan introducir referencias en restauración, hostelería o comercio especializado.

La feria también anuncia cambios en las herramientas de trabajo. Winemad quiere disponer de una aplicación y de un sistema de reuniones más ágiles, más claros y más útiles para ordenar las agendas entre expositores y compradores. En encuentros de este tipo, la capacidad de cerrar citas con antelación y de gestionar cambios en tiempo real suele influir de forma directa en el número de contactos efectivos que obtiene cada participante.

A esas mejoras se suman servicios adicionales para las bodegas. La organización prevé reforzar la señalética, las zonas de reunión y cata, la comunicación previa al evento y la atención durante la feria. Son aspectos operativos que, aunque a menudo quedan en segundo plano frente al programa comercial, condicionan el trabajo diario de expositores y visitantes profesionales dentro del recinto.

Winemad incorporará además la figura de un asistente dedicado para cada expositor. Esa persona será el punto de referencia antes, durante y después del salón y prestará apoyo en cuestiones de logística, montaje de stand, uso de la aplicación, agenda de reuniones y otras gestiones vinculadas a la participación en la feria.

Con estas medidas, la organización busca afianzar la segunda edición del proyecto y ampliar las oportunidades profesionales para las bodegas que acudan a Madrid. La próxima convocatoria de Winemad se celebrará en IFEMA Madrid del 15 al 17 de marzo de 2027.