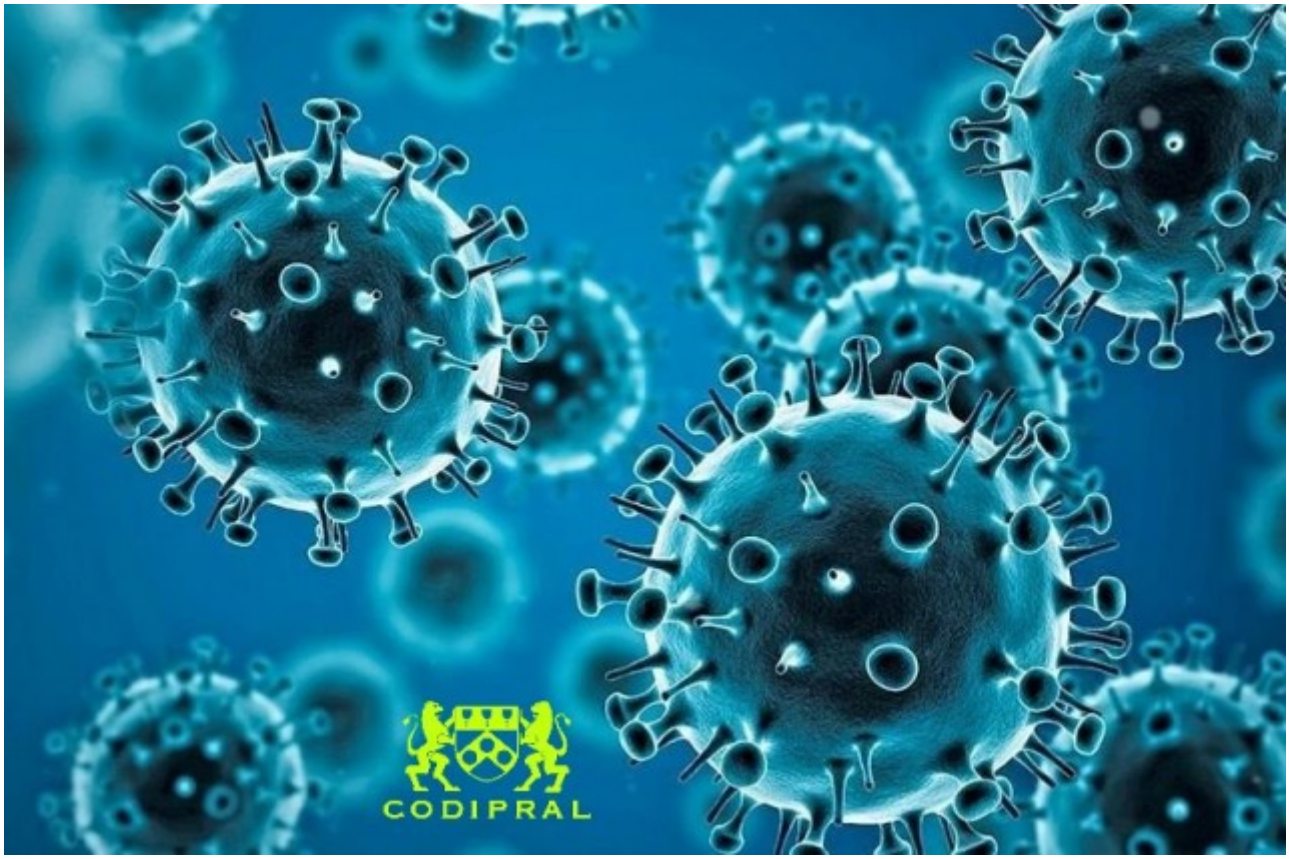
vinetur

Qué aprendemos de la pandemia para vender mejor nuestro vino; seamos campeones tras la crisis Covid-19 (y II)

lunes 24 de abril de 2023

ESCRITO POR CODIPRAL©



Maticemos algunas lecciones mencionadas el 22/03/2020. Sigo aprendiendo

1.- En momentos críticos, centrémonos en lo más próximo

En los momentos de crisis profunda y disrupción amplia, aparecen problemas tan serios que amenazan nuestra misma existencia y nos amedrentan. Es cuando debemos ser valientes y no rendirnos. Pero es también cuando debemos ser más cautos, y dejar nuestros grandes planes para tiempos mejores porque hay que centrarse en cuestiones existenciales. Empecemos por arreglar nuestra propia casa y por atender nuestro entorno más cercano. Afrontemos las situaciones muy graves y complejas, con las cuestiones más sencillas y próximas primero

2.- Hoy es mejor no desplazarse

Hoy es mejor viajar menos y con más prevención. Y sin duda, para vender, es mejor no viajar. La tecnología permite realizar todas las funciones que se asumen ventajosas de la actividad comercial presencial, pero de mejor forma; porque está más centrada y porque ahorra significativamente recursos (tiempo y dinero). Como decía este famoso actor oriental-americano luchador de artes marciales, "no temo a quien practica 10.000 golpes distintos, sino a quien practica el mismo golpe 10.000 veces". No podemos ir a 10.000 ferias porque no hay ni tiempo ni dinero. Ni podemos visitar 10.000 restaurantes por las mismas razones. Pero, sí podemos tener un alcance de 10.000 visitas iguales en redes sociales. Y, por supuesto, para quien disponga de recursos y quiera realizar labor comercial presencial, es mucho mejor hacerla además que no hacerla

3. Lo primero es lo primero... y luego viene lo segundo

Lo primero es la salud. Afortunadamente podemos ya después de dos años, estar en lo siguiente. Estamos aquí en algo menos importante: vender mejor nuestro vino. Pensemos bien cómo hacerlo, planifiquemos, y cuidemos lo que la Naturaleza pone a nuestra disposición

4.- Sepamos adaptarnos

Ser flexible es una virtud y esta crisis de la última pandemia nos demuestra cómo hemos tenido que ir adaptando nuestra respuesta a medida que los conocimientos y la situación evolucionaban. Una vez superada, la realidad que deja es muy distinta a la de principios de 2020 porque las crisis son aceleradores del cambio. Adaptémonos pronto

a las nuevas condiciones para comerciar con éxito nuestro vino y evitemos planes e inversiones que limiten nuestra flexibilidad y adaptabilidad a un entorno cada vez más incierto

5. Utilicemos todos los canales

En momentos tan críticos como los vividos, todas las instalaciones y medios disponibles se vieron desbordados. El mayor esfuerzo y la máxima creatividad fueron necesarias para hacer frente a la situación de forma excelente, de muchas formas distintas más allá de los canales e instalaciones tradicionales. Salvando las distancias, la situación del mercado global del vino es también muy complicada y se resume en ser una casi de "mercado perfecto" en la que el consumidor tiene cedido todo el poder. Encarémoslo desde todos los canales comerciales posibles junto a los tradicionales, y creemos nuevos

6.- No nos endeudemos

La pandemia supuso la interrupción súbita de las actividades y los poderes públicos se vieron obligados a multiplicar la deuda para atender la crisis. El modelo nos permite de nuevo tener financiación externa para nuestras actividades comerciales. Sí, pero todos tenemos un cierto nivel de crédito, la mayor o menor disponibilidad de crédito no depende de nosotros, y sobre todo, no sabemos cuándo va a ser imprescindible. En resumen, mejor no endeudarse. Para no reducir nuestra calificación crediticia y, más aún, porque no sabemos cuándo va a ser obligada ni posible

7.- Las ayudas públicas son muchas veces necesarias

El dinero público está también para aliviar problemas y circunstancias sobrevenidas que nos superan

8.- Aunemos esfuerzos

Ante situaciones tan graves como las que hemos vivido, es evidente que nos necesitamos los unos a los otros porque sólo el esfuerzo coordinado de todos nos ha sacado de esta crisis. Mantengamos ese mismo espíritu de colaboración, y rememos juntos en la misma dirección para que el vino español tenga el alto reconocimiento que

merece. La competencia está muy bien, pero no olvidemos que las denominaciones más exitosas en el comercio global del vino, trabajan fuertemente coordinadas

9.- El mundo seguiría girando sin nuestro vino

La vida no es un juego fácil para nadie. Todos tenemos que encarar dificultades y algunas veces, como ahora ha sido, dificultades muy serias. Es bueno tener esto presente. Nuestros vinos son una maravilla, pero ninguno de ellos es imprescindible porque el mundo seguiría girando si no existiese. Hay siempre cuestiones más importantes. No hace falta leerse el Eclesiastés para saber que la humildad es siempre una virtud muy beneficiosa. También para vender

Y, por último

10.- "Blood, toil, tears and sweat"

La historia de la humanidad ha sido, sobre todo, una de enfermedad, guerra, injusticia y carestía. El vino ha estado siempre ahí, a nuestro lado, para hacernos más sabios y contribuir a nuestra felicidad. Esa es su grandeza. No la de hacer negocio con él