
Necesitamos tu opinión ¿Nos ayudas? (Opinión,Eventos)

08, noviembre



¡Hola! El título de este artículo puede hacerte pensar que necesitamos tu ayuda urgentemente y que por eso, te pedimos opinión, y aunque te parezca algo fuera de lo común, es muy cierto.

Cada día que pasa, en Bodegas La Aurora nos preguntamos:

¿Qué estamos haciendo tan mal para que no existan vinos tintos de nuestra IGP “Vinos de la Tierra de Córdoba” en casi ningún bar o restaurante dentro de la zona de Montilla-Moriles?

?

¿Por qué automáticamente y sin preguntar, un vino tinto tiene que ser de la Rioja? ¿Aquí en Córdoba no tenemos vino tinto acaso?

Son muchas preguntas las que nos hacemos desde nuestra cooperativa y desde otras Bodegas de la zona:

¿Qué tenemos que hacer para que la gente de nuestra tierra, la que se ha criado cerca de nuestras viñas, las generaciones que han visto llegar variedades tintas a nuestros campos, quieran consumir y obliguen por tanto a los bares y restaurantes a servir nuestros vinos?

Queremos saber qué te gusta más

En Bodegas La Aurora hemos pensado que lo más sencillo es preguntarte a ti.

Por eso estamos trabajando en una pequeña encuesta que verá la luz dentro de unas semanas.

Esta encuesta estará formada por 5 preguntas de fácil respuesta, y una pregunta voluntaria.

El tiempo estimado que se tarda en rellenar dicha encuesta es de alrededor de un minuto.

.

A cambio te queremos dar un regalo

Sabemos perfectamente que estas muy ocupad@ para rellenar una encuesta.

Seguro que hay muchas empresas que te piden que rellenes una a menudo, por esto y porque nos gusta premiar el esfuerzo de toda la persona que nos ayuda, vamos a sortear entre todas las

personas que rellenen la encuesta un estuche de tres botellas de vino joven.

.

El estuche será enviado sin coste alguno al domicilio de la persona premiada.

¿Cuándo vamos a realizar la encuesta?

La vamos a realizar lo más pronto posible, es muy probable que esté lista a finales de este mes de noviembre.

En cuanto esté disponible te avisaremos mediante una noticia en nuestro tablón y a través de nuestras redes sociales.

También estamos barajando la posibilidad de utilizar publicidad en medios sociales como Facebook Ads.

¿Cómo se llevará a cabo el sortero?

El sorteo del estuche se llevará a cabo mediante la comparación de un número asignado que debe coincidir con las cifras de un sorteo de la ONCE.

En la encuesta se pedirán tres datos importantes que servirán para ponerse en contacto con la persona premiada: Nombre, correo electrónico y número de teléfono.

Solamente se podrá participar una vez y las comparaciones se llevarán a cabo a través de la dirección de correo y el número de teléfono, dejando solamente una, si existen varias coincidencias.

Esta información será más detallada en las bases del sorteo que se publicará con la encuesta.

Con la publicación de este artículo informándote de lo que queremos hacer, nos gustaría saber si crees que es una buena idea o si tienes que decir algo al respecto.

. ¡Un saludo!

Por **Rafael Espejo**.

Comentarios

Bodegas La Aurora - 09/11/2016 21:20

Buenas noches Jose,

No tenemos mucho más que añadir porque estamos totalmente de acuerdo con lo que comentas, solamente nos queda darte las gracias y decirte que aunque sea poco a poco, vamos a intentarlo.

iSaludos!

Jose L Ranchal - 09/11/2016 12:16

En mi opinión, cuando queremos dar a conocer un producto, hay que invertir recursos en promoción y publicidad. Si lo que buscamos es aumentar el consumo y el conocimiento de los vinos de IGP principalmente en el canal horeca de la zona Montilla-Moriles, tendremos que formar, informar e incentivar por un lado a quienes están en el “frente” y por otro lado hacer que el consumidor quiera probar y repetir el consumo de nuestros vinos- ¿El cómo hacerlo? Habría que estudiar que estrategias son las mas adecuadas. Cuando pedimos un vino joven Montilla-Moriles, un vino tinto o cualquier otro vino es habitual, no solo en esta zona Montilla-Moriles que te miren raro o que efectivamente te acaben sirviendo un vino de rioja. La razón no es otra que el desconocimiento por parte de quien atiende al cliente de los tipos de vinos y ausencia de cultura del vino. Ésto es habitual en la hostelería de diferentes regiones vinícolas (Jerez, Valdepeñas, p.e.). Para conseguir que las generaciones que han visto llegar la variedades tintas a Montilla-Moriles quieran consumirlas. Es imprescindible realizar acciones que conviertan a estos vinos en apetecibles, que se sientan identificados con lo que hay detrás de ellos, con su sabor, con su maridaje, con su forma de ser, con su ocio, en definitiva que la cultura que lleva ese vino se identifique con el consumidor. Haciendo un estudio profundo del producto, de los gustos y tendencias del mercado, de las debilidades y fortalezas, se conseguirá “crear” un producto apetecible de consumir, apetecible de ofrecer, apetecible de compartir y apetecible de sentir. Por supuesto el realizar acciones de publicidad en facebook ads es una opción, pero tiene que estar acompañada de un Plan de Marketing con una estrategia y un estudio, y no hacerlo de forma aislada del resto de acciones del plan. Un saludo de parte de una amante de los vinos, el marketing y la fusión de ambos !