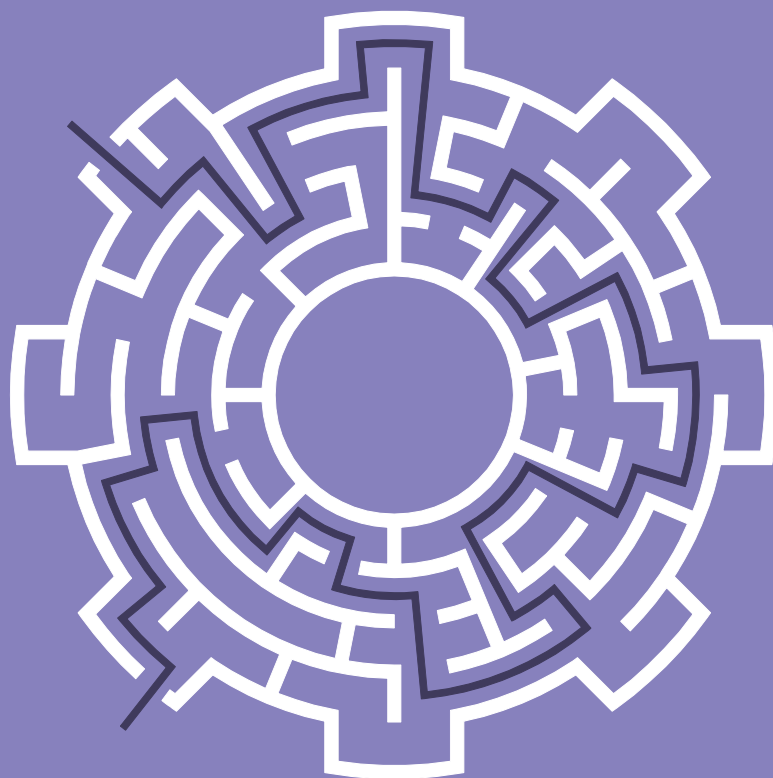


Vreți să găsiți clienții potrivivi? *Aflați cum.*

Cu finanțare din partea Austriei, am ajutat Licorna Winehouse, un producător de vinuri din România, să dezvolte instrumentele online și materialele promoționale necesare pentru a-și dubla afacerea și a se extinde în afara țării.



Producător de vinuri, România

Am ajutat Licorna Winehouse (licornawinehouse.ro), un producător de vinuri din România, să dezvolte instrumentele online și materialele promoționale destinate evenimentelor care au facilitat dublarea afacerii și extinderea în afara țării.

Licorna Winehouse (Frei Andy SRL) este o cramă boutique (capacitate 400.000 litri pe an) localizată în una dintre cele mai importante regiuni viticole din România, Dealu Mare. Afacerea de familie a fost înființată în 2004 de către Virgil Harabagiu, pe domeniul unei crame înființate în 1909. Primele vinuri Licorna au fost lansate în 2014, după 10 ani de dezvoltare (de la plantarea viței până la îmbutelierea vinului), investiții de peste 2,5 milioane de euro și implicarea lui Gabriel Lăcureanu, un enolog de prestigiu.

Proprietarul a înființat compania cu viziunea de a deveni o prezență importantă pe piața vinurilor premium, astfel că atragerea clienților premium și a celor internaționali a devenit o prioritate. Pentru a atinge acest obiectiv, Licorna a avut nevoie să își mărească vizibilitatea în mediul online, dar și la târguri prestigioase de vinuri.



Dezvoltând instrumentele potrivite pentru promovarea online și offline, Licorna Winehouse a reușit să comunice cu clienții potriviți și să își dubleze afacerea.

Am pus compania în legătură cu Centru de Promovare și Publicitate, un consultant cu experiență în domeniul marketing-ului. Consultantul:

- A analizat prezența online a companiei și a elaborat o strategie de marketing digital
- A realizat fotografii profesionale
- A dezvoltat un nou website, cu un magazin online rezervat clienților corporativi, pe baza statutului exclusivist de membru
- A creat materiale de vizibilitate pentru târguri naționale și internaționale de vinuri.

La un an de la finalizarea proiectului, compania și-a dublat cifra de afaceri și vânzările. Noul website a fost unul dintre promotorii acestei creșteri, un canal pentru solicitările de vizitare a cramei (care au dus la contracte cu două agenții locale de turism) și pentru export (1.200 de sticle livrate în Belgia). Licorna a participat la un număr mare de târguri și degustări de vin, unde noile materiale promoționale au fost un real succes – cum au fost, de altfel, și vinurile Licorna, sub semnătura lui Gabriel Lăcureanu, cu multe medalii de aur câștigate la competițiile din domeniu.

“Acest proiect a venit în cel mai bun moment pentru noi”, a spus Gabriel Lăcureanu, managerul companiei. “Ne-a ajutat să ajungem la persoanele și locurile potrivite și să prezentăm cea mai bună latură a noastră. Astăzi vinurile Licorna primesc clienții și expunerea pe care le merită.”

Acești clienți se pot bucura acum de Bon Viveur, gama premium Licorna în ediție limitată, creată special pentru ei.

www.ebrd.com/knowhow
knowhowromania@ebrd.com

Cifra de afaceri

x2.4

Sticle vândute

x2.2

Evenimente frecventate

30+

Valoarea totală a proiectului

€4.800

Contribuția clientului

€2.400