

Categoria: News

Roma - 02 Aprile 2014, ore 16:26

SE LA SCELTA DEL VINO AIUTA A CONCLUDERE UN AFFARE, COSA CHE AVVIENE, NEL 50% DEI CASI, A TAVOLA. AL TOP I VINI ROSSI, BRUNELLO DI MONTALCINO E CHIANTI IN TESTA, SEGUITI DAL SOAVE. A DIRLO UN SONDAGGIO DELL'ENOTECA ON LINE "VINO75"

Un brindisi con un buon calice di vino, si sa, è sempre il benvenuto: per festeggiare un incontro, una ricorrenza, un successo. E anche per sancire un rapporto d'affari o un contratto. Meglio se con un calice di rosso. A dirlo un sondaggio di "Vino75" (www.vino75.com), enoteca online che mira alla diffusione della cultura enologica grazie alla tecnologia digitale, condotto in rete tra 800 manager e imprenditori, selezionati tra gli 11.000 iscritti al sito web, in vista di Vinitaly 2014.

Dal sondaggio emerge che ben un affare su due si conclude fuori dalle sale riunioni, durante un aperitivo o un pasto. Nel 60% dei casi a far decidere per il sì o il no sono situazioni contestuali, come la scelta del vino a tavola (80%), perché indicative della personalità del futuro socio, collaboratore, cliente e o fornitore. I vini rossi (56%) sono i più apprezzati, seguiti dalle bollicine (21%) e dai bianchi (18%), staccati i rosati, fermi al 5%. Insomma, una nuova e moderna lettura del proverbio latino "in vino veritas", ma attenti a non esagerare, il 100% degli intervistati boccia subito chi alza il gomito.

Il vino più affidabile per concludere un affare, inoltre, è il Brunello di Montalcino che, con il 57% dei consensi, è ritenuto garanzia di successo poiché indicatore di affidabilità delle persone che lo hanno scelto, seguito dal Chianti (56%), simbolo di praticità, e dal Soave (48%) preferito da chi cerca duttilità nei rapporti di lavoro. Il Ribolla Gialla (35%), poi, viene consigliato come indicatore di vivacità e creatività, mentre la scelta dell'Amarone (27%) è prova di passione verso il proprio lavoro.

"I risultati del nostro sondaggio - spiega Andrea Nardi Dei, Co-Founder e Ceo di "Vino75" - indicano che il vino ha, ormai, anche un'alta valenza simbolica e la capacità di fare status. Per questo il nostro principale obiettivo è tradurre e rendere accessibile a chiunque questo complesso e articolato mondo. Vogliamo dotare i consumatori dei giusti strumenti per fare la scelta giusta in ogni occasione, grazie alla tecnologia digitale e puntando all'interno del nostro sito su icone intuitive e di facile comprensione".