

Seguici su: [f](#) [X](#)

# Firenze

CERCA



## BuyWine chiude: 240 produttori e 20mila wine tasting



▲ Ilaria Costanzo

*Oltre quattromila incontri nell'edizione 2024 promossa da Regione e Camera di commercio*

11 APRILE 2024 AGGIORNATO ALLE 17:52

🕒 1 MINUTI DI LETTURA



Più di **20.000 wine tasting** negli oltre 4.000 incontri BtoB che hanno registrato un livello di soddisfazione di **buyer e seller** superiore al 92%. Questi sono alcuni dei numeri che fotografano il successo dell'edizione 2024 di BuyWine Toscana 2024, la più grande vetrina BtoB del vino **Made in Tuscany** che si chiude oggi a Firenze, promossa da **Regione Toscana** insieme a Camera di Commercio di Firenze e organizzata da PromoFirenze, con il coordinamento di comunicazione, ufficio stampa e social, a cura di **Fondazione Sistema Toscana**.



Nelle giornate del 10 e 11 aprile presso la Fortezza da Basso di Firenze, **240 produttori**, di cui un terzo biologici e biodinamici, hanno incontrato 193 buyer internazionali provenienti da 40 Paesi, avviando trattative per un valore di oltre 3 milioni di euro. L'edizione 2024 di BuyWine Toscana ha visto il ritorno importante dei mercati asiatici, tra cui la Cina, oltre a nutrite delegazioni di compratori dai mercati classici per il vino made in Tuscany e cioè da USA, Canada ed Europa. Particolare interesse anche verso il Sud America e l'India da parte dei produttori toscani che hanno portato in Fortezza **ben 1.500 etichette** di 51 denominazioni in degustazione. Quest'anno la produzione vitivinicola toscana rappresentata a BuyWine è stata di oltre 38 milioni di bottiglie annuali, un numero complessivamente ragguardevole sebbene la manifestazione confermi la sua vocazione di BtoB dedicato in particolare ai medio-piccoli produttori della Toscana.

Il 72% dei seller presenti in Fortezza hanno, infatti, una produzione fino a 100.000 bottiglie all'anno. Le sessioni preparatorie iniziate nei mesi scorsi, sono state affrontate con grande attivismo da parte degli operatori. Il meccanismo di **matchmaking**, basato su una piattaforma informativa "alimentata" dai dati delle profilazioni effettuate dagli operatori, dai **follow-up raccolti**, oltre che dalle "like" espresse da buyer e seller (ben 17.000), ha così generato le agende appuntamenti, con una percentuale di "perfect matching" superiore al 75%: un'ottima base di successo confermata poi dalla due giorni appena conclusa. La soddisfazione espressa da **buyer e seller** sugli incontri effettuati è stata superiore al 92%. "I partecipanti hanno affermato nel 94,7% dei casi - dicono gli organizzatori -, di aver avviato ottimi rapporti di business grazie a BuyWine, manifestazione che rafforza e conferma anche quest'anno la sua leadership tra gli eventi italiani BtoB dedicati al vino toscano».