

Rédiger une fiche de présentation d'un Vin 11

OBJECTIF DE LA FICHE :

Présenter brièvement le domaine et donner des renseignements qualitatifs sur le vin que l'on souhaite vendre

IMPORTANT :

L'objectif ici est de donner envie à vos acheteurs de déguster votre vin et de l'acheter

INSISTEZ SUR LES SENSATIONS DE DÉGUSTATIONS :

- La qualité : fin, racé
- Le caractère : fruité, floral
- La douceur : doux, sec, onctueux, velouté
- L'acidité : nerveux
- L'équilibre : frais, vif

NOS CONSEILS :

- Rassemblez, au préalable, toutes les informations sur votre domaine
- Faites une présentation claire
- Insistez sur les caractéristiques gustatives de votre vin
- Mettez en avant les distinctions clés
- Ne dépassez pas le recto d'une feuille A4
- Prévoyez des photos

A RETENIR :

- Les caractéristiques de la bouteille
- Le processus de vinification
- Les distinctions
- Les caractéristiques gustatives



L'objectif d'une fiche de présentation d'un vin est de séduire le distributeur ou le consommateur pour qu'il achète. C'est le résumé de votre argumentaire.

La fiche commence par présenter les caractéristiques de dégustations et organoleptiques du vin. Elle entre ensuite dans les détails du vin et de l'exploitation.

Dans une fiche de présentation, les éléments essentiels sont :

Concernant le vin :

- Une photo de la bouteille et la contre-étiquette
- La couleur
- Le cépage
- La dénomination du vin, la région
- La description du terroir
- Le millésime
- L'analyse organoleptique
- La méthode de vinification
- Le mode de macération
- Le mode de fermentation
- Les médailles ou récompenses gagnées (indiquer les références du concours)
- Les associations mets et vins

RÉSUMÉ :**3 types d'informations**

- *Descriptives pour identifier le vin (appellations, cépages, etc.)*
- *Valorisantes pour se démarquer de ses concurrents (médaillles, références, etc.)*
- *Spécifiques pour faire de votre vin, un produit unique (caractéristiques gustatives)*

Une présentation claire et structurée facilitera la circulation de l'information concernant votre vin au sein de la structure de la Grande Distribution et facilitera ainsi le processus de décision d'achat

*Les informations administratives**Les informations descriptives du domaine**Le mode de fabrication**Les conditions de livraison**Les récompenses***Concernant le domaine :**

- Le nom du domaine et de l'exploitant
- L'adresse
- Le téléphone
- L'adresse électronique et/ou le site Internet
- Les horaires d'ouverture
- Le nombre d'hectares
- Le nombre de bouteilles produites
- L'âge moyen des vignes
- La densité pied/hectare
- La nature du sol et l'exposition des vignes
- La période et le mode de vendange
- Les personnes clefs du domaine
 - Le Propriétaire
 - L'œnologue / Le maître de chais

Concernant le mode de livraison :

- Le nombre de bouteilles par carton
- Le type de palette utilisé
- Le nombre de cartons par couche palette, nombre de bouteilles par couches
- Le nombre de couches par palette, nombre de bouteilles par palette

Tous ces éléments doivent être le plus factuels et techniques possibles

A la fin de la fiche, ajoutez des commentaires de guides ou d'articles de presse.

L'acheteur doit pouvoir commander directement à partir des informations présentes sur la fiche.

LA FICHE NE DOIT PAS COMPORTER TROP DE TERMES TECHNIQUES.

- *L'objectif est de susciter l'intérêt pour la bouteille*
- *Le choix de mots positifs et vendeurs est important :*
 - *Un vin avec du corps est "puissant"*
 - *Un vin corsé est "généreux et racé"*
 - *Un vin fin est "élégant et délicat"*
 - *Un vin acide est "vif"*