**A BUYWINE TOSCANA AVVIATE TRATTATIVE PER OLTRE 3 MILIONI DI EURO**

***La 14 esima edizione che si è chiusa oggi alla Fortezza da Basso di Firenze***

***ha registrato numeri record di scambi e soddisfazione da parte di buyer e seller:***

***20.000 wine tasting, 4.000 incontri, il 94,7 % ha avviato rapporti di business.***

***Le agende di appuntamenti realizzate grazie al meccanismo di matchmaking***

*Firenze, 11 aprile 2024 -* 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. ll 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, 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. Infine, i buyer hanno valutato i **vini appropriati ai propri mercati per l’83,6%,** rafforzando le ottime aspettative già emerse nelle fasi precedenti all’evento e le prospettive concrete di commercializzazione nei propri paesi.

Conclusa la sessione di degustazioni in Fortezza da Basso, alcuni buyer avranno l’opportunità di partecipare a specifici **Wine Tour** alle origini della vinificazione. Tra mare e montagna, quelli organizzati dalla Camera di Commercio della Toscana Nord-Ovest: “La viticoltura eroica. Il vino e la montagna” e “La costa dei vini. Il vermentino”. I consorzi di Chianti Classico e Chianti Rufina proporranno invece masterclass ed esperienze sul proprio territorio, mentre il Consorzio del vino di Suvereto e Val di Cornia condurrà gli operatori internazionali in un tour alla scoperta di un territorio molto suggestivo.

**Ufficio Stampa BuyWine Toscana 2024**Mariangela Della Monica - [m.dellamonica@fst.it](mailto:m.dellamonica@fst.it) - [ufficiostampa@buy-wine.it](mailto:ufficiostampa@buy-wine.it) - cell. 334 6606721  
Jacopo Carlesi – [jacopo.carlesi@chiarellopulitipartners.com](mailto:jacopo.carlesi@chiarellopulitipartners.com) - 333 4969766