

## LES BENEFICES DU CIRCUIT CAVISTES POUR VOTRE DOMAINE ET VOS VINS !



### **Vendre vos vins chez les cavistes présente de nombreux avantages.**

La démarche d'achat de vins chez un caviste induit une recherche de conseils, de découvertes, de qualité et de convivialité.

Vous savez que vos vins seront proposés à bon escient : au bon client, au bon moment, accompagnant bien le plat servi. Ils sont assurés de séduire le consommateur, et donc de le fidéliser.

**Loin d'être un simple intermédiaire, un bon caviste apporte une forte valeur ajoutée à vos vins.**

C'est aussi réaliser d'importantes économies sur vos coûts de commercialisation. La rémunération du caviste se justifie en partie par les gains qu'il vous procure.

Enfin, un réseau de cavistes stable vous apporte le confort d'un chiffre d'affaires récurrent.

### **1. VOUS ASSOCIEZ LA VENTE DE VOS VINS A UN CONSEIL PERTINENT**

Le caviste connaît et sait parler de votre terroir, de votre savoir-faire, des caractéristiques de vos vins, des bons accords mets-vins et des conditions de dégustation optimales.

Il s'intéresse aux goûts de ses clients et cherche à y répondre, sans oublier de les surprendre.

Dans votre gamme, vous pouvez lui proposer des vins qui sortent des « *sentiers battus* ».

### **2. VOUS MULTIPLIEZ LES OPPORTUNITES DE VENDRE VOS VINS**

Vous rapprochez vos vins de vos clients finaux

Les cavistes sont présents dans toute la France. Profitez de ce maillage pour couvrir le plus grand nombre de régions. Créez votre propre réseau de cavistes, représentants locaux de vos vins, en établissant un partenariat privilégié avec eux. Vous pourrez ainsi recommander un caviste aux consommateurs qui vous le demanderont.

Vous accédez au marché de la bouteille à l'unité ou en faibles quantités.

Vous bénéficiez de la notoriété du caviste. Selon sa renommée, il peut attirer une clientèle nombreuse.

Vous profitez de l'emplacement et des longues plages horaires d'ouvertures de son magasin.

### **3. VOUS BENEFICIEZ D'UN CHIFFRE D'AFFAIRES RECURRENT**

Les cavistes renouvellent en moyenne de 10 à 20% de leur gamme chaque année. Des actions appropriées auprès de vos clients cavistes permettent un référencement pérenne de vos vins :

Organisez une dégustation par an en magasin en votre présence permet aux clients du caviste de mettre un visage derrière vos vins, facilite leur mémorisation, les distingue des autres vins en leur apportant une dose « émotionnelle »

Envoyez un échantillon et la fiche technique du nouveau millésime de chaque vin présent en magasin. Vous pouvez en profiter pour insérer une nouvelle référence susceptible de lui convenir.

Faites suivre cet envoi d'un appel téléphonique pour échanger sur la dégustation du nouveau millésime et prévoir une commande

Invitez le caviste aux salons professionnels auxquels vous participez

Incitez une gratuité dans chaque commande pour faciliter l'organisation d'une dégustation de votre vin. La dégustation facilite grandement l'acte d'achat.

Une collaboration étroite vous permettra de passer du statut de simple fournisseur à celui de partenaire.

#### 4. VOUS REALISEZ DES ECONOMIES SUR VOS COUTS DE COMMERCIALISATION

Vous le savez, recevoir des clients au caveau prend du temps, notamment sur vos week-ends. En vendant à ses clients à votre place, le caviste vous décharge de cette tâche. Toutes les bouteilles vendues par les cavistes vous font gagner du temps au caveau, mais aussi en facturation, relances et en comptabilité.

Et, vous bénéficiez de la communication organisée par les cavistes pour faire venir les clients à leur boutique.