



# SARA CARMIGNOLA À CHAQUE VIN, SON ÉMOTION

*Vous êtes fier de votre vin et vous souhaiteriez le faire connaître (et surtout le commercialiser) par les bons « canaux » ? Ou bien vous souhaitez améliorer la notoriété de votre marque après des années de tentatives infructueuses ? Fiez-vous à une femme qui, en plus de son pragmatisme et de son expertise, offre un service de communication inspiré par une authentique passion et... poésie : parce que, comme le dit Sara Carmignola, « à chaque vin, son émotion ».*



« Ma mission est de créer le succès d'une étiquette en communiquant les valeurs de la cave qui la produit, en soulignant l'excellent travail des œnologues et des viticulteurs avec les mots qu'il faut, en sachant toucher les cordes sensibles d'un public toujours plus informé et préparé ».

C'est en ces mots que s'exprime Sara Carmignola, très belle femme véronaise sur la quarantaine qui, après avoir développé son savoir-faire dans le secteur des salons et de l'agroalimentaire, s'est « inventée » le métier de « wine marketing manager ».

« L'âme d'un vin doit être racontée en touchant les passionnés du secteur, les blogueurs, les journalistes et le monde des médias sociaux », affirme Sara, confortée par le succès auprès du public de ses pages sociales (Facebook, Twitter, Instagram) ou en tant que commentateur sur les blogs « vignerons ».

Dans ses posts et ses sympathiques (et chaleureux) commentaires, on constate un désir spontané de partager de façon informelle, mais absolument authentique, ses découvertes, faites d'histoires de gens et de lieux, mais surtout de vins qui ont quelque chose de spécial à raconter. Son objectif est d'accompagner tous les passionnés (du monde, à commencer par l'Italie) dans l'exploration de nouveaux horizons, en dialoguant avec un public hétérogène mais ouvert aux nouveautés.

D'autre part sa grande expérience acquise dans le secteur agroalimentaire a permis à Sara Carmignola d'entrer avec une forte crédibilité dans un monde aussi complexe que celui du vin. En connaissant les protagonistes et les dynamiques d'un marché de plus en plus sélectif et articulé. Pour chaque étiquette « étudiée », Sara Carmignola ne travaille pas seule ; elle collabore avec des partenaires divers, qui varient selon le type de projet à développer, afin de fournir à chaque entreprise vitivinicole des solutions durables créées sur mesure, en renforçant la visibilité et le positionnement de chaque marque, à la fois au niveau national et international.

Dans un marché aussi dynamique et complexe que celui du vin, où la superposition et l'interpénétration de certaines activités requièrent nécessairement l'intégration d'opérations de contrôle et de compte-rendu de l'activité de marketing, sa proposition se développe à partir d'une analyse détaillée des caractéristiques de l'entreprise, en passant par l'élaboration précise de ses besoins et de ses objectifs pour arriver à la construction d'un projet fortement personnalisé parce que « le vin est une émotion et mon but est de trouver le bon déclic pour orienter les choix du consommateur ».

**« LE VIN EST LA COMMUNICATION, C'EST LE LIEN AVEC LA TERRE, LE PARTAGE DE VALEURS.**

**AUJOURD'HUI, NOUS DISPOSONS D'OUTILS APPROPRIÉS ET INSTANTANÉS POUR DIFFUSER LES**

**CONTENUS QUI CARACTÉRISENT CHAQUE PRODUIT : LE FAIRE DE FAÇON APPROPRIÉE ÉQUIVAUT**

**À FAIRE DU BUSINESS D'ENTREPRISE ».**

Avec Ivan Albertelli de Hostaria da Ivan

Avec Barbara Widmer de Brancaia

Avec Elena di Saint Pierre et  
avec Charlie Arturaola

Avec Giulia Luccioli de Sagrivit



**Info: [rossodisara@rossodisara.com](mailto:rossodisara@rossodisara.com)  
- FB Sara Carmignola  
- Twitter @saracarmignola  
- Instagram sarallegra1**