

2484 Route de l'Eculaz
74930 Reignier - France
Tél : 09 50 48 20 20
Fax : 04 86 68 87 73

Esprit de Provence 2009

Couleur : Rosé
Coteaux Lavaux

Cépage(s)

35 % Grenache
65 % Syrah

Terroir

Les vignes se présentent d'un seul tenant et jouxtent les bâtiments de l'exploitation. Ils sont entourés d'une arène de collines qui génère un micro-climat unique et protecteur contre le gel et la grêle. Les coteaux calcaires pauvres en humus, perméables et caillouteux, le climat méditerranéen exubérant, avec ses précipitations concentrées, son mistral et bien sûr son soleil sont autant de facteurs propices à la culture de la vigne et à la qualité du vin.

Vinification

OBJET :

Ce document présente les segments de contacts qui nous permettent d'identifier de prime abord quel message peut correspondre à notre contact.

Cette classification ne peut se faire qu'à l'issue de la prise de rendez-vous téléphonique
Les informations sont reprises dans la GRC

Cette classification pourra bien évidemment être révisée au fur-et-à-mesure que notre relation avec le contact évoluera – surtout s'il devient client

Cette note est à rapprocher de la note H221 « Notre contact Un Chef d'entreprise »

CONTENU : les SEPT catégories de contact à qui vendre :

Nous les avons répartis en deux grands groupes :

1°) Les acheteurs / utilisateurs actuels

4 catégories de contacts à travailler

1-1-DDP : les « Déjà Dans la Place » – ils veulent s'équiper avec nos solutions

Parcelle par parcelle macération pelliculaire à froid, pressurage avec séparation jus de goutte et jus de presse, soutirage et blocage de la fermentation malolactique.

Critères analytiques

OBJET :

Domaine de Viniacom

2484 Route de l'Eculaz
74930 Reignier - France
Tél : 09 50 48 20 20
Fax : 04 86 68 87 73

Ce document présente les segments de contacts qui nous permettent d'identifier de prime abord quel message peut correspondre à notre contact.

Cette classification ne peut se faire qu'à l'issue de la prise de rendez-vous téléphonique
Les informations sont reprises dans la GRC

Cette classification pourra bien évidemment être révisée au fur-et-à-mesure que notre relation avec le contact évoluera – surtout s'il devient client

Cette note est à rapprocher de la note H221 « Notre contact Un Chef d'entreprise »

CONTENU : les SEPT catégories de contact à qui vendre :

Nous les avons répartis en deux grands groupes :

1°) Les acheteurs / utilisateurs actuels

4 catégories de contacts à travailler

1-DDP : les « Déjà Dans la Place » – ils veulent s'équiper avec nos solutions

Notes de dégustation

Robe rose pâle. Au nez, on perçoit des notes de petits fruits rouges frais (framboise) et des notes florales (aubépine). En bouche, l'attaque est fruitée, ronde, élégante et bien équilibrée avec une jolie fraîcheur en finale.

Alliance mets et vins : Apéritif, grillades et poissons, salades sucré/salé.