

# ACTEURS DES VINS ET SPIRITUEUX, REPENSEZ VOTRE STRATEGIE AVEC MAWENZI PARTNERS

Ma  
wen  
zi  
PARTNERS

POUR FAIRE FACE  
A VOS ENJEUX ...

Fermeture des frontières et coup de frein sur le tourisme, bouleversement des habitudes de consommation, hôtels, bars et restaurants en difficulté, aggravation des difficultés à l'export en Chine et aux USA, ...

NOS EXPERIENCES SONT  
RICHES ET VARIEES



## Maison de Cognac - CA 3,5 M€

Définition de la stratégie et feuille de route à cinq ans : diagnostic et analyse, définition de la vision long terme et de la feuille de route, accompagnement du déploiement

## Maison de Champagne Internationale - CA 700 M€

Définition de l'architecture de marque mère / fille : analyse théorique, création d'un index de mesure de la distorsion, benchmark et mapping de couples de marques similaires

## Maison de Champagne Internationale - CA 100 M€

Construction d'une nouvelle offre oenotouristique : benchmark des modèles existants, construction de scénarios d'offre, choix et construction du modèle cible

NOS EXPERTS VOUS  
ACCOMPAGNENT



Pierre-Eric Perrin  
Associé fondateur



Vingt années d'expérience dans le conseil et une expertise du secteur des Vins et Spiritueux (stratégie, positionnement marque, distribution)



Alécia Paillier  
Consultante



Six années d'expérience dont cinq ans en tant que Brand Manager pour des maisons de Champagne internationales (Krug, Veuve Clicquot)

NOS PISTES POUR  
S'ADAPTER ET RELANCER

01

CONSTRUCTION  
D'UNE STRATEGIE  
DE MARQUE

02

DEFINITION  
D'UN PLAN D'ACTIONS  
MARKETING ET  
COMMERCIAL

03

REVUE ET  
ADAPTATION  
DES MODELES DE  
DISTRIBUTION

04

ADAPTATION ET  
DIGITALISATION DES  
CHAINES DE  
PRODUCTION

ILS NOUS FONT CONFIANCE :

  
Martell Mumm Perrier-Jouët  
Pernod Ricard

  
Delamain  
COGNAC

**SJB**

FAMILLES DE VINS RARES

POUR PRENDRE  
RENDEZ-VOUS :

pe.perrin@mawenzi-partners.com

Tél. : 06 25 03 90 84

