

## Fenavin Match impulsa el negocio nacional con su Programa de Compradores Nacionales y herramientas de encuentro comercial

- El “Buscador de Negocio” y el programa “Contacte con”, dos herramientas clave para facilitar el contacto y generar oportunidades reales de negocio entre bodegas expositoras y compradores nacionales
- La plataforma estará disponible a partir del 18 de mayo

**Ciudad Real, 29-04-2026.** Fenavin Match, el nuevo instrumento de negocio que se celebrará los días 2 y 3 de junio en el IFEDI (Ciudad Real), impulsa y consolida el negocio nacional del vino en esta nueva edición con su **Programa de Compradores Nacionales**. Un encuentro de negocio que pone a disposición de bodegas expositoras y compradores nacionales dos herramientas clave diseñadas para facilitar el contacto y generar oportunidades reales de negocio: el “Buscador de negocio” y el programa “Contacte con”.

A través del **Programa de Compradores Nacionales**, que estará disponible a partir del 18 de mayo, Fenavin Match ofrece a los profesionales del sector un espacio exclusivo en el que organizar con antelación su agenda de reuniones y maximizar la rentabilidad de su participación en la feria.

La vicepresidenta de la Diputación de Ciudad Real, **Sonia González**, afirma que “Fenavin Match refuerza su apuesta por convertirse en el gran punto de encuentro vitivinícola a nivel nacional e internacional”. En este sentido, subraya la importancia de preparar con antelación la agenda de trabajo para aprovechar al máximo las posibilidades que ofrecen el “Buscador de Negocio” y el programa “Contacte con”.

González señala que estas herramientas de negocio “permiten a los compradores nacionales y bodegas planificar sus encuentros con eficacia, optimizar su tiempo y generar oportunidades comerciales de alto valor”. Perspectivas comerciales que se potenciarán en reuniones con un objetivo común: “Solo contactos, solo oportunidades, solo negocio”, destaca.

### Dos herramientas clave: “Buscador de negocio” y el programa “Contacte Con”

Fenavin Match pone al servicio de compradores y expositores el “Buscador de negocio” y el programa “Contacte con”, dos instrumentos fundamentales para optimizar la participación en la feria y facilitar la generación de contactos comerciales.

Ambas soluciones han sido diseñadas para agilizar la identificación de intereses comunes, fomentar reuniones estratégicas y maximizar las posibilidades de colaboración entre oferta y demanda en el sector vitivinícola.

El “**Buscador de Negocio**” permite a los compradores localizar de forma rápida y precisa las cualidades de los vinos ofertados por las bodegas participantes en Fenavin Match. Gracias a un sistema de filtros avanzados, podrán realizar búsquedas optimizadas según las características y especificaciones técnicas que mejor se ajusten a sus necesidades.

Para ello, es esencial que las bodegas completen detalladamente la información de sus vinos en el formulario habilitado por la organización. Esta información incrementa la visibilidad de sus referencias ante potenciales compradores. Además, cada bodega podrá seleccionar dos vinos para su presencia en la **Galería del Vino**, donde se mostrará la ficha técnica previamente cumplimentada.

El programa **"Contacte con"**, desde su área privada, tanto compradores como bodegas podrán solicitar y gestionar reuniones de manera directa, con el objetivo de elaborar una agenda adaptada a sus intereses y contactar con perfiles estratégicos para su negocio. El sistema permite enviar propuestas de encuentro, aceptar solicitudes y fijar horarios de forma ágil, optimizando así la planificación comercial durante la feria.

Cada bodega participante contará con un despacho individual de 6 metros cuadrados, equipado con una mesa y tres sillas, pensado para mantener reuniones comerciales. Además, el área dispondrá de una zona común complementaria que favorecerá el *networking* y la celebración de encuentros adicionales.

Actualmente, Fenavin Match continúa trabajando en la captación de compradores nacionales y bodegas para consolidar un espacio de negocio altamente especializado, eficiente y orientado a resultados. Además, reafirma su compromiso con la dinamización del sector vitivinícola, favoreciendo conexiones estratégicas y contribuyendo al crecimiento comercial de las bodegas participantes.