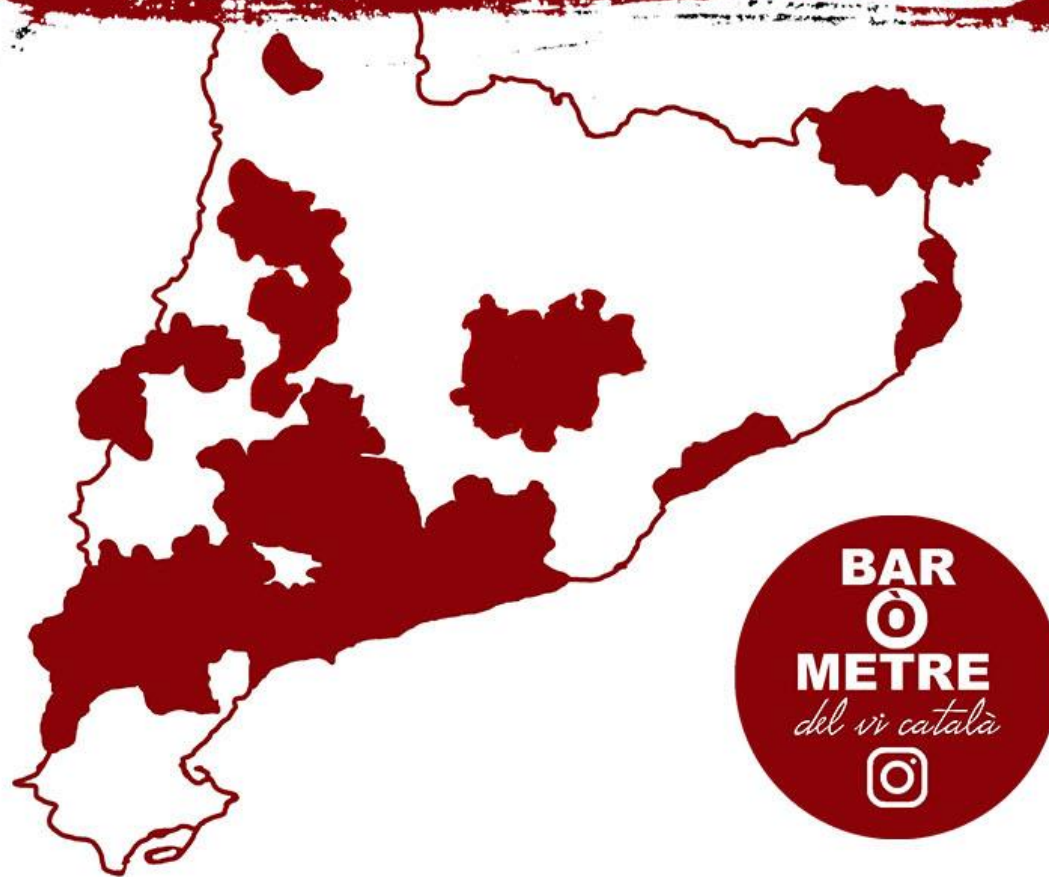


el vi català té

1.000.000

de seguidors a IG

692 cellers
520 amb 
1.000 analitzats
⊙ Seguidors
⊙ Interacció
⊙ Creixement
⊙ Anàlisi amb experts



⊙ **12 DO**
⊙ **INCAVI**
⊙ **TOP 100 de cellers amb més seguidors**
⊙ **IGTV Live**
⊙ **Venda online**



692 cellers a Catalunya

520 cellers amb 

**960.000 perfils seguint
vi català a **

**904.000
seguidors de
cellers**

94%



**56.000
seguidors de
DOs i l'INCAVI**



Mariola Dimarès



Josép Maria Gamyet



Albert Vico



Mariamela Sandovares



Ferran Laluya



Dolors Reig



Albert Cuesta



Daniel Gutierrez Abella

QUÈ RECOMANEN ELS EXPERTS?

- Invertir en comunicació
- Crear un Pla de Comunicació abans de fer un pla de Màrqueting.
- Treballar les xarxes socials pensant en la nostra comunitat.
- Millorar la interacció, més que augmentar els seguidors.
- Estudiar els objectius per decidir per quines xarxes socials apostar

1.- Quin es el paper del vi català a Instagram? Que creus que els cellers i les Denominacions d'Origen podrien fer per millorar-lo?

- Falta concreció, bon gust i subtileza. És fàcil fer publi. S'abusa de la mostra d'etiquetes de vi i falten elements per fer que estimin el celler.
- Desigualtat entre les xarxes casolanes i les professionals, que donen una gran diferència.
- Identifica els clients potencials per saber què fan i on es mouen.
- No posar-se per moda o per inèrcia. Tenir una bona estratègia.
- Apostar per vídeos, proximitat i bascular entre entretenir i formar.
- Professionalitzar la gestió a persones que tinguin la formació, les habilitats, les actituds i els coneixements específics.
- Augmentar la comunitat d'amants del vi o interessats en cultura del vi.

2.- Com saber si el teu compte te mes o menys valor? Que recomanaries a un celler per avaluar la seva situació?

- La interacció. Interpel·lar els teus seguidors. Crear comunitat.
- La combinació de seguidors, interacció i agradats dóna idea de fer bé.
- Aconseguir seguidors (no molts sinó bons) interessants en el producte
- Estudiar quina interacció es buscarà (comunicar, educar, vendre).
- Tenir seguidors de qualitat i interaccions de microinfluencers.
- Aconseguir que la interacció acabi en una compra.
- Us de codis promocionals a Instagram i tenir una *landing page*.
- Ser etiquetat en publicacions externes

3.- Pot ser Instagram una plataforma de venda directa de vi o experiències al consumidor final?

- Abans cal tenir una pàgina web pròpia i una bona botiga *online*.
- IG és el millor lloc per compartir experiències. Perquè no vendre-les?
- Sí, però utilitzant un idioma que ens acosti a la gent i un bon llenguatge audiovisual. A Instagram es parla sense corbata.
- Obrim Instagram diferent que obrim Amazon. Aprenem a treure partit a fidelitzar els comptes abans que a l'objectiu de vendre.
- Instagram shop o Instagram Ads donen molt de valor a la marca.
- Té riscos comptar amb plataforma externa com IG, que és canviant
- Traiem partit a noves funcionalitats com Instagram Food.

4.- Com valores el boom dels IGTV Live?

- Els aspectes tècnics (llum i so) s'han de cuidar més.
- Donem per entesa informació bàsica que els consumidors no saben.
- Serà clau per vendre experiències. És l'ara i l'aquí.
- Hi ha hagut un abús, que ha provocat pantallitis durant el confinament i passarà factura perquè IGLive és sinònim de totxo.
- És una eina molt potent per aconseguir un llenguatge directe
- Cal convertir els directes en clips més curts que es puguin veure després. Un celler no és un canal de televisió.
- A més d'entrevistes es poden retransmetre tastos o visites.

5.- Com valores el paper a Instagram de la competència del vi català? Què creus que se'n pot aprendre i què no?

- Explicar històries i emocions, com fan els de la cervesa artesana.
- Plasmar allò que fa únic el vi: des de la verema fins a la copa.
- Cal transgressió, jugar, ser més directes. Si ho porta un particular és una comunicació rància i si ho fa una agència és un boniquisme estàndard, que resulta bonic i prou, no enganxa per res.
- Estudiem la competència quan tinguem pla de comunicació concret, no caiguem en la temptació d'imitar o traslladar missatges erronis.

Nom del celler	Seguidors a 25/05
1.- Bodegas BG (Priorat)	148
2.- Bodegas Roura (Alella, Cava i Catalunya)	36
3.- Brú de Verdú (Costers del Segre)	308
4.- C Colomer Caves (Cava)	74
5.- Can Grau Vell (Catalunya)	21
6.- Carles de Lavern (Penedès i Cava)	74
7.- Cava Reverté (Cava)	45
8.- Cavas Ferret (Penedès i Cava)	115
9.- Caves Gibert (Pla de Bages i Cava)	459
10.- Caves Parxet (Cava)	113
11.- Celler Castellet (Priorat)	29
12.- Celler Cecilio (Priorat)	459
13.- Celler Cooperatiu El Molar (Montsant)	14
14.- Celler Martí Fabra (Empordà)	196
15.- Celler Sanuí (Costers del Segre)	478
16.- Coop Salelles (DO Pla de Bages)	211
17.- Cooperativa Llorenc (Penedès i Cava)	75
18.- Mas Garrian (Priorat)	16
19.- Serra Barceló (Priorat i Montsant)	6
20.- Sindicat La Figuera (Aubacs i Solans)	217
21.- Vinícola de Sarral (Conca de Barberà)	160
22.- Vinya l'Hereu (Costers del Segre)	121

76.- Castell del Remei	2759	+ 200
77.- Casa Mariol	2737	+ 200
78.- Celler Nin Ortiz	2725	+ 200
79.- L'Origan Cava	2670	+ 200
80.- Adernats	2657	+ 100
81.- Vinyes Domènech	2633	+ 300
82.- Bodegas Serra Cavalls	2608	+ 50
83.- Cims de Porrera	2600	+ 1200
84.- Cava Rovellats	2592	+ 300
85.- Celler Capçanes	2588	+ 200
86.- Celler Baronia de Vilademuls	2550	+ 50
87.- Mas Vida Celler	2523	+ 300
88.- Sicus edv	2522	-
89.- Pardas Celler	2498	+ 250
90.- Clos Galena	2458	+ 250
91.- Domènech Vidal	2439	+ 50
92.- Can Ràfols dels Caus	2438	+ 300
93.- J. Grau Viticultor	2418	+ 300
94.- Mascaró Spirit	2399	+ 100
95.- Vall Llach	1917	+ 600
96.- Succés Vinícola	2370	+ 300
97.- Empordàlia	2364	+ 300
98.- Maset	2351	+ 250
99.- AT Roca Wines	2349	+ 300
100.- Comalats	2333	+ 100

Nom	Seguidors 25/05	Variació*
51.- Vermuts Miró	3945	-
52.- Sabaté i Coca (Castellroig)	3872	+ 200
53.- Bodegues Ca n'Estella	3746	+ 200
54.- Covides	3591	+ 100
55.- Cava Bertha	3526	+ 200
56.- Mas Doix Winery	3498	+ 1200
57.- Alella Marfil 1906	3472	+ 100
58.- Celler Espelt	3402	+ 200
59.- Torelló Viticultors	3356	+ 400
60.- Vega de Ribes	3307	+ 100
61.- Celler Pascona	3268	+ 400
62.- Olivera Coop	3223	+ 300
63.- Trossos del Priorat	3086	+ 200
64.- Rim Vinyes Empordà	3072	-
65.- Mont-Rubí	3071	+ 400
66.- Clos Montblanc	3042	+ 300
67.- Eudald Massana Noya	3005	+ 200
68.- Canals i Munné	2999	+ 1800
69.- Vins de Pedra	2900	+ 400
70.- Masia Serra	2897	+ 200
71.- Celler Josep Vicens	2867	+ 200
72.- Costers del Sió	2854	+ 150
73.- Edu Sanro celler Sanromà	2834	+ 200
74.- Costador Wines	2830	+ 300
75.- Vinyes d'Olivardots	2817	+ 300

Nom	Seguidors 25/05	Variació*
26.- Caves Vilarnau	6121	+ 600
27.- Celler Frisach	5834	+ 300
28.- Mas Vicens	5675	+ 300
29.- Agustí Torelló Mata Cava	5670	+ 400
30.- Cavas Hill	5402	+ 50
31.- Raimat Vinos	5227	+ 2700
32.- Vins Abadal	5184	+ 800
33.- Alta Alella	5173	+ 300
34.- Essència de Lluna	5138	+ 1100
35.- Clos Lentiscus Manel	5125	+ 300
36.- Celler Martín Faixó	5113	+ 200
37.- Terroir al Límit	5097	+ 600
38.- Venus Universal	5080	+ 300
39.- Albet i Noya	4794	+ 800
40.- Castell de Riudabella	4772	+ 50
41.- Còsmic Celler	4526	+ 200
42.- Mas Rodó	4453	+ 800
43.- Vallformosa	4442	+ 300
44.- Castell d'Encús	4403	+ 600
45.- Celler Bàrbara Forés	4337	+ 300
46.- Llopart 1887	4236	+ 1200
47.- Cap de Ruc Vins	4187	+ 1500
48.- Oriol Artigas	4086	-
49.- Celler Finca Parera	4047	-
50.- Can Sumoi	3962	+ 150

Nom	Seguidors 25/05	Variació*
1.-Freixenet	41.800	+ 600
2.-Familia Torres 1870	20.700	+800
3.-Raventós i Blanc	14.700	+ 700
4.- El Xitxarel·lo	13500	+ 500
5.-Vino René Barbier	11.100	+ 50
6.- Avgvstvs Forvm	11.000	+ 50
7.- C. Perelada	10.600	+ 600
8.- Sanstravé	10.600	+ 400
9.- Juvé y Camps	10.500	+ 300
10.- Celler La Vinyeta	9988	+ 400
11.- Gramona 1881	9621	+ 600
12.- Clos Pons	8855	+ 400
13.- Oller del Mas	8366	+ 300
4.- Cellers Carol	8352	+ 200
15.- Codorníu Global	8312	+ 200
16.- Recaredo1924	8117	+ 900
17.- Mas Martinet	7976	+ 500
18.- Castell d'Age	7790	+ 50
19.- Vinyes Tortuga	7372	-
20.- Bell Cros	7343	-
21.- Priorat Wine Tours (Devinssi)	7308	+ 50
22.- Parés Baltà	7011	+ 900
23.- Cellers Scala Dei	6997	+ 500
24.- Jean Leon 1963	6703	+ 1200
25.- Vermouth Yzaguirre	6568	+ 700



WWW.ENOTURISTA.CAT