

Vinitaly 2026: lo stand vale ancora?

Tre previsioni datate, otto riscontri, un errore dichiarato.

Vinitaly 2026: is the stand still worth it? Three dated forecasts, eight resolutions, one declared miss.

Domanda del cliente (formato tipo) · «Confermo lo stand Vinitaly 2027 o sposto il budget su Wine Paris?» · Committente: cantina 5–20 milioni di fatturato, export 40%, decisione entro novembre. Questo campione riproduce il formato Desk Note su un caso già chiuso, con i dati reali del registro pubblico FP3: le previsioni furono iscritte l'8 aprile 2026, prima dell'edizione; gli esiti sono riscontrati con fonte ufficiale (Veronafiare, 15 aprile 2026).

Client question (typical form) · “Do I confirm the Vinitaly 2027 stand or move the budget to Wine Paris?” · Winery 5–20 m revenue, 40% export, decision by November. This sample reproduces the Desk Note format on a closed case, with the real data of the FP3 public register: forecasts entered on 8 April 2026, before the edition; outcomes resolved against the official source (Veronafiare, 15 April 2026).

Campo	Valore
Formato	Desk Note · 10 pagine IT/EN · 3 previsioni datate a registro · aggiornamento a 90 gg
Prezzo di listino	3.500 € netto IVA · pilota 1.500 € (prima commessa per settore) · Express 72 ore 5.000 €
Consegna	30 giorni · Express 72 ore su richiesta
Prova	fp3news.com/fp3-prova.html#vino · codici VIN-* nel JSON aperto
Perimetro	Mai a soggetti citati nel dossier; mai tramite accredito stampa
Firma	FP3 Governance · Direttore Responsabile Iacopo Mutascio · fattura MODENART SRLS

Una domanda, non un accesso

Ogni Desk Note risponde a una sola domanda decisionale con una scadenza del cliente. Contiene: le evidenze graduate (A1 fonte ufficiale primaria, B2 stampa specializzata verificata, C3 segnale grezzo), tre previsioni con probabilità ex-ante e criterio di riscontro scritti prima dell'esito, i falsificatori (cosa dovrebbe accadere perché la Desk Note sia sbagliata), la raccomandazione operativa, e un aggiornamento a 90 giorni. Le previsioni entrano nel registro pubblico in forma anonima: il cliente può verificarle dopo, chiunque può verificarle sempre.

Each Desk Note answers one decision question with a client deadline. It contains graded evidence (A1 official primary source, B2 verified trade press, C3 raw signal), three forecasts with ex-ante probability and resolution criterion written before the outcome, falsifiers, the operating recommendation, and a 90-day update. Forecasts enter the public register anonymised.

Cosa non contiene

Nessuna inferenza di macchina presentata come giudizio: gli strumenti raccolgono, un umano firma. Nessuna opinione senza probabilità. Nessun numero senza fonte e data. Nessuna vendita a chi è oggetto del dossier.

No machine inference presented as judgement: tools collect, a human signs. No opinion without a probability. No figure without source and date. No sale to whoever is the object of the dossier.

Confermare lo stand 2027 o spostare il budget?

La domanda vera non è «Vinitaly va bene o male», è «quanti buyer con mandato d’acquisto incontro per euro speso, qui e altrove». Il perimetro: presenze dichiarate, quota internazionale, buyer profilati, costo di acquisizione per buyer, calendario concorrente (Wine Paris febbraio, ProWein marzo, WinePrime Milano gennaio 2027). Scadenza del cliente: conferma stand entro novembre 2026.

The real question is not “is Vinitaly good or bad” but “how many buyers with purchasing mandate do I meet per euro spent, here and elsewhere”. Perimeter: declared attendance, international share, profiled buyers, acquisition cost per buyer, competing calendar. Client deadline: stand confirmation by November 2026.

Evidenze graduate · Graded evidence

Grado	Evidenza	Fonte · data
A1	Presenze 58ª edizione: 90.000 ufficiali, calo 7% YoY; quota internazionale 26% (33% nel 2025); 1.000 buyer profilati dichiarati	Veronafiore, chiusura 15/04/2026
A1	Wine Paris 2026: 63.500 presenze, 51% internazionali, 169 paesi (+20% YoY)	Vinexposium, febbraio 2026
A1	ProWein 2026: 31.000 presenze, 105 paesi, numeri certificati FKM	Messe Düsseldorf / FKM
B2	WinePrime Milano confermato 17-18/01/2027 (Allianz MiCo)	Comunicati organizzatori
C3	BQI™ (buyer qualificati / presenze): Vinitaly 1,1% · ProWein ~82% · indicatore FP3, non standard di settore	Elaborazione FP3 su dati A1

Iscritte l'8 aprile 2026, prima dell'edizione

Il paper pre-edizione formulò tre scenari sulle presenze e cinque previsioni qualitative sul comportamento istituzionale. Qui le voci che avrebbero deciso la domanda del cliente, con probabilità ex-ante, criterio di riscontro ed esito. I codici sono quelli del registro pubblico.

The pre-edition paper set three attendance scenarios and five qualitative forecasts on institutional behaviour. Here the entries that would decide the client's question, with ex-ante probability, resolution criterion and outcome. Codes are those of the public register.

Codice	Previsione (08/04/2026)	P ex-ante · criterio	Esito (15/04/2026)
VIN-ATT-S2-2026	Presenze 2026 nello scenario S2 «calo contenuto», 90.000-96.000 (S1 $\geq$ 97.000 p 0,20 · S3 < 90.000 p 0,30)	0,50 · dato ufficiale Veronafiore a chiusura	✓ 90.000 · bordo inferiore di S2 · direzione corretta, ribasso sottocalibrato
VIN-INTL-CALO-2026	Calo della quota internazionale rispetto al 2025 (33%)	alta · quota dichiarata a chiusura	✓ 26% · -7 punti
VIN-WPARIS-HUB-2026	Wine Paris cresce come hub internazionale alternativo e supera Vinitaly per quota estera	alta · dati Vinexposium 2026	✓ +20% YoY · 51% internazionali · 169 paesi
VIN-SOGLIA100K-2026	Discesa sotto la soglia comunicativa dei 100.000 (prima edizione post-Covid)	0,80 (S2+S3) · dato ufficiale	✓ 90.000
VIN-FRAMING-QQ-2026	Il framing istituzionale di chiusura sarà «qualità > quantità»	alta · comunicato di chiusura	✓ «1.000 top buyer profilati», «oltre 70 Paesi selezionati»
VIN-ATTRIB-ESO-2026	Il calo sarà attribuito a fattori esogeni (geopolitica), non al modello fieristico	alta · comunicato di chiusura	✓ «dinamiche geopolitiche complesse»
VIN-BQI-BAND-2026	BQI™ stabile in banda 1-2% in assenza di riforma del modello	media · buyer/presenze dichiarati	✓ 1,1% (1.000/90.000)
VIN-MILANO-PRESS-2026	Pressione competitiva crescente da Milano entro il 2027	media · evento confermato	✓ WinePrime 17-18/01/2027

L'errore dichiarato è parte del prodotto

Colto: la direzione del trend (probabilità cumulata 0,80 per un valore sotto 97.000); la soglia psicologica dei 100.000; il framing difensivo; l'attribuzione esogena; la migrazione dei buyer verso Parigi. Non colto: l'entità esatta del calo. L'esito, 90.000, cade al bordo esatto fra S2 e S3: lo scenario modale è confermato, ma il ribasso era sottocalibrato di qualche punto. Lo diciamo perché un cliente che paga deve sapere dove il metodo tende a sbagliare: verso la prudenza sui numeri istituzionali, non verso l'allarme.

Caught: trend direction (cumulative probability 0.80 for a value below 97,000); the 100,000 psychological threshold; the defensive framing; the exogenous attribution; buyer migration to Paris. Not caught: the exact size of the drop. The outcome, 90,000, sits on the exact border between S2 and S3: the modal scenario is confirmed, but the downside was under-calibrated by a few points. A paying client must know where the method tends to err: towards prudence on institutional figures, not towards alarm.

Falsificatori · Falsifiers

La Desk Note sarebbe stata sbagliata se: (1) Veronafiery avesse dichiarato ≥ 97.000 presenze; (2) la quota internazionale fosse salita sopra il 33%; (3) Wine Paris avesse chiuso sotto 55.000 o sotto il 45% di internazionali; (4) il comunicato di chiusura avesse riconosciuto criticità strutturali del modello. Nessuna delle quattro condizioni si è verificata.

The Note would have been wrong if: (1) Veronafiery had declared $\geq 97,000$; (2) international share had risen above 33%; (3) Wine Paris had closed below 55,000 or below 45% international; (4) the closing release had acknowledged structural weaknesses of the model. None of the four occurred.

Stand 2027: la risposta dipende da chi compra da te

Per una cantina con 40% di export e buyer prevalentemente esteri, il costo di acquisizione per buyer qualificato a Verona (stima FP3 8-20 mila euro) è tre-quattro volte quello di ProWein (2,5-6 mila) e Wine Paris ha ormai il denominatore internazionale più ampio. Per una cantina che vende in Italia, con ristorazione e GDO come canale, Vinitaly resta la piazza con più contatti domestici per metro quadro. La raccomandazione tipo, nel caso del committente ipotizzato: stand ridotto a Verona (presenza, non investimento), stand pieno a Wine Paris, presenza senza stand a WinePrime Milano per misurare il nuovo hub. Ogni scelta con il proprio criterio di verifica a fine 2027.

For a winery with 40% export and mostly foreign buyers, the acquisition cost per qualified buyer in Verona (FP3 estimate 8-20 k€) is three to four times ProWein's (2.5-6 k€), and Wine Paris now has the widest international denominator. For a winery selling in Italy through restaurants and retail, Vinitaly remains the venue with the most domestic contacts per square metre. Typical recommendation: reduced stand in Verona (presence, not investment), full stand at Wine Paris, presence without stand at WinePrime Milan to measure the new hub. Each choice with its own verification criterion at end-2027.

Tre nuove previsioni per il cliente · Three new forecasts for the client

Codice (anonimo)	Previsione	P ex-ante	Criterio di riscontro
FP3-VIN-001	Vinitaly 2027 sotto 90.000 presenze dichiarate	0,55	Dato ufficiale Veronafiere, aprile 2027
FP3-VIN-002	Wine Paris 2027 sopra 70.000 presenze e $\geq 50\%$ internazionali	0,60	Dati Vinexposium, febbraio 2027
FP3-VIN-003	Introduzione di un audit indipendente (FKM o equivalente) da parte di Vinitaly entro il 2027	0,20	Comunicato ufficiale Veronafiere

Queste tre voci sono già nel registro pubblico come FP3-VIN-001/002/003, aperte, con criterio scritto. Il cliente reale le riceve applicate al proprio budget.

Cosa succede dopo la consegna

A 90 giorni dalla consegna il cliente riceve una nota di due pagine: segnali intervenuti, eventuale aggiornamento bayesiano delle probabilità (dichiarato, con il motivo), scadenze avvicinate. Se un falsificatore scatta prima, l'escalation è scritta entro 24 ore. Con Executive Watch la sorveglianza continua oltre i 90 giorni.

Ninety days after delivery the client receives a two-page note: intervening signals, any Bayesian update of the probabilities (declared, with the reason), approaching deadlines. If a falsifier fires earlier, the escalation is written within 24 hours. With Executive Watch, surveillance continues beyond 90 days.

Appendice · Metodo e fonti · Method and sources

Registro pubblico FP3: fp3news.com/previsioni-riscontri.html (tabella), [assets/fp3-registro.json](https://fp3news.com/assets/fp3-registro.json) (JSON aperto), CSV. Prova per settore: fp3news.com/fp3-prova.html#vino. Paper pre-edizione: Pulse Insider Vinitaly 2026 (08/04/2026). Fonti A1 citate: Veronafiere (comunicato di chiusura 15/04/2026), Vinexposium (Wine Paris 2026), Messe Düsseldorf/FKM (ProWein 2026). Metodo: fp3news.com/fp3-method.html. Disclosure AI Act art. 50: strumenti di raccolta e ordinamento dichiarati; nessuna inferenza di macchina presentata come giudizio; validazione umana su ogni previsione.

Condizioni · Terms

Prezzi netto IVA. Mandato scritto e fattura MODENART SRLS (P.IVA 04522520230), NDA reciproco, 50% alla firma, saldo alla consegna. Consegna 30 giorni; Express 72 ore 5.000 €. Il cliente non può essere soggetto citato nel dossier sulla stessa materia; i compensi non toccano mai il registro. Contatto: direzione@fp3news.com · fp3news.com/fp3-scoping.html

Prices net of VAT. Written mandate and invoice from MODENART SRLS, mutual NDA, 50% on signature, balance on delivery. Delivery 30 days; Express 72 hours €5,000. The client may not be a party named in the dossier on the same subject; fees never touch the register.