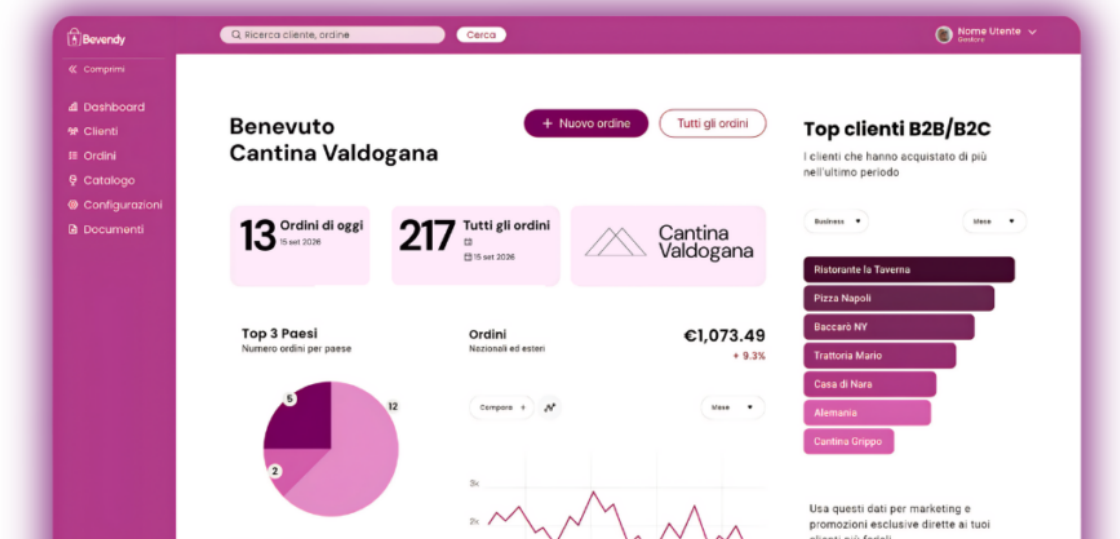


Bevendy, dalla vendita diretta all'omnicanalità: un unico software per B2C e Horeca

scritto da Claudia Meo | 22 Settembre 2026



Direct From Italy lancia Bevendy, una piattaforma che integra vendita diretta B2C e B2B Horeca in un unico ambiente. La soluzione centralizza ordini, cataloghi, dati clienti e aspetti fiscali e doganali, offrendo a cantine e produttori uno strumento agile per gestire relazioni commerciali, aumentare i margini e mantenere il controllo diretto sul cliente finale.

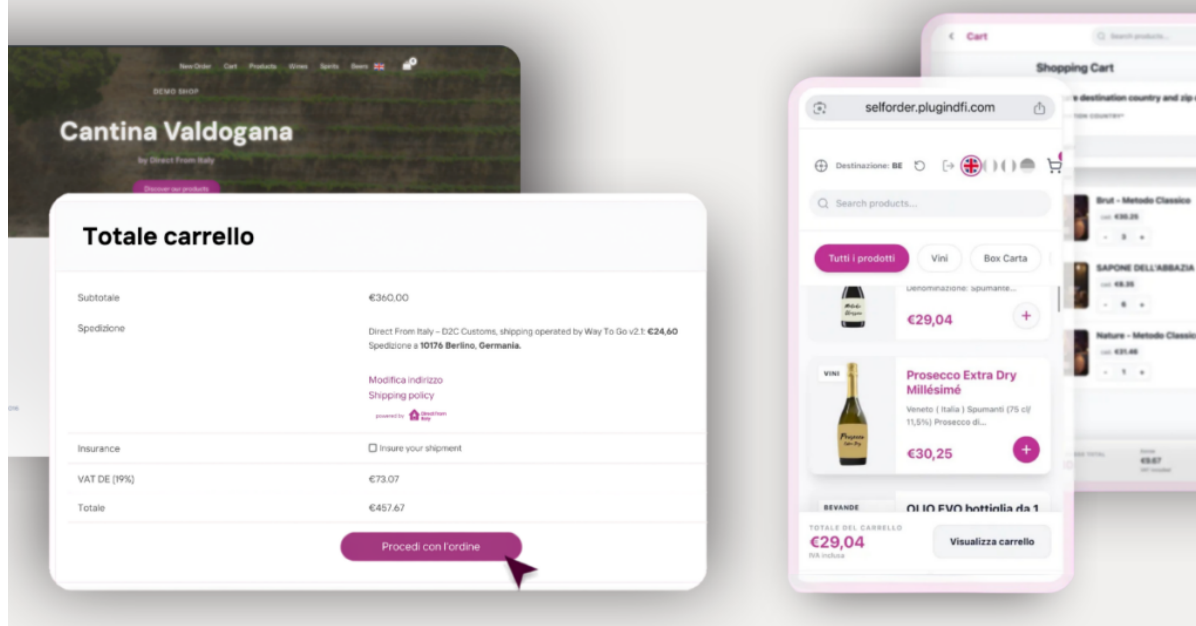
Direct From Italy è una software house verticale sul comparto beverage, specializzata nella **digitalizzazione dei flussi di vendita diretta** e nella gestione delle complessità fiscali,

doganali e logistiche dell'export. Con la nuova soluzione software Bevendy, l'azienda compie un passo ulteriore: non soltanto uno strumento per rendere più semplice la vendita internazionale al consumatore finale, ma una piattaforma che semplifica la relazione con il trade, concentrando in un unico ambiente attività che spesso, in cantina, comportano duplicazioni e aggravii di costo.

La soluzione nasce da esigenze raccolte direttamente sul mercato: semplificare la vendita, ridurre i passaggi manuali, rendere accessibili dati che normalmente restano dispersi tra e-commerce, punto vendita, email e tool del singolo operatore, e permettere alla cantina di mantenere il controllo diretto sul cliente. **Bevendy, prima ancora che una soluzione tecnologica, assume anche il valore di una best practice:** non digitalizzare un singolo adempimento, ma costruire un processo nel quale vendita, relazione con il cliente, dati e operatività dialogano fra loro.

Accanto alle vendite ai privati, che erano già oggetto di soluzioni offerte da Direct From Italy, **Bevendy consente di gestire vendite dirette a ristoranti, enoteche, hotel e altri operatori Horeca**, anche internazionali, senza che la presenza di un intermediario commerciale diventi necessaria per concludere l'operazione. La gestione automatizzata degli aspetti fiscali e doganali permette di costruire l'offerta e conoscere i costi dell'ordine, mantenendo il produttore al centro della trattativa. Come sintetizza **Denis Andolfo, CEO e co-founder di Direct From Italy**, "L'obiettivo non è sostituire i canali esistenti, ma affiancare ai produttori uno strumento agile e tecnologicamente avanzato. Il punto non è contrapporre vendita diretta e distribuzione tradizionale, ma dare alla cantina un canale aggiuntivo da attivare dove il mercato, il cliente o la marginalità lo rendano utile".

Dal punto vendita all'e-commerce



Il vero cuore pulsante della piattaforma è il **pannello di controllo** Bevendy, la dashboard centralizzata progettata come lo strumento operativo definitivo per lo staff di back-office. Da un'unica interfaccia intuitiva l'azienda governa l'intero ecosistema di vendita: monitora clienti e ordini in tempo reale, li analizza tramite filtri avanzati, per Paese, data, tipologia di cliente o canale, e aggiorna i cataloghi prodotti con pochi click.

È proprio dalla dashboard che lo staff può generare e completare direttamente gli ordini in prima persona, sia in ambito B2B che B2C. Durante le visite in punto vendita, il personale sfrutta il pannello per inserire l'ordine in diretta, fornendo al cliente estero costi certi al centesimo su imposte e spedizione: un passaggio fondamentale per **cogliere i secondi decisivi dell'impulso d'acquisto ed evitare vendite sfumate**.

Inoltre, il pannello di controllo funge da vero e proprio abilitatore per le vendite internazionali dal proprio shop online: grazie a un plug-in dedicato integrato con l'e-commerce esistente, permette alla cantina di sbloccare le

spedizioni estere da remoto. Mentre l'acquirente vive un'esperienza d'acquisto fluida sul sito, la dashboard centralizza tutti i flussi in un unico ambiente.

A questa gestione diretta si affianca la modalità **self-order** per il B2C: il visitatore può ordinare in autonomia via QR code da smartphone o tablet, scegliendo tra ritiro in loco o consegna a casa, sollevando lo staff nei momenti di affluenza e trasformando ogni visita in una vendita estera contabilizzata all'istante.

Nel B2B entra in gioco il **pre-order**: un'area privata attraverso la quale il cliente Horeca può consultare cataloghi e listini dedicati, costruire una richiesta d'ordine o un riordino e avviare la trattativa. La cantina mantiene il controllo finale, potendo approvare o rinegoziare la proposta. È un passaggio importante soprattutto per le vendite professionali ricorrenti: meno scambi fra email, chat, listini e fogli Excel e un unico ambiente nel quale ricostruire la relazione commerciale.

A questo si lega l'**anagrafica clienti**, che diventa uno strumento commerciale e non soltanto amministrativo. Bevendy consente di censire chi acquista online, chi compra direttamente in cantina e i clienti business, collegando al profilo la provenienza, il canale, gli ordini effettuati e lo storico degli acquisti. I dati possono poi essere esportati e utilizzati nel CRM o negli altri sistemi aziendali: il patrimonio informativo, quindi, non rimane chiuso nel software ma può alimentare attività commerciali, campagne e azioni di fidelizzazione.

Lo stesso principio vale per le **statistiche**. Prodotti, Paesi, tipologie di cliente, andamento degli ordini e stagionalità permettono di individuare dove si concentra il valore del business e di orientare con maggiore precisione le attività di vendita e marketing. Anche cataloghi e configurazioni possono essere differenziati per i diversi canali, evitando di

applicare indistintamente la stessa logica commerciale a cliente privato e operatore Horeca.

La modularità riguarda anche due attività operative decisive: fatturazione e logistica. La cantina può mantenerle internamente oppure esternalizzarle, scegliendo quanto del processo delegare anche attraverso servizi partner. Bevendy può così inserirsi in strutture organizzative differenti, invece di imporre un unico modello operativo.

Per Francesca Margiotta, enologa e responsabile dell'accoglienza ed export di Cantina Margiotta, la capacità di trasformare la visita in acquisto è una leva determinante: "L'accoglienza in azienda è cresciuta tantissimo negli anni, ma ci mancava l'ultima fase: poter spedire il vino desiderato ai clienti quando sarebbero tornati a casa. E avvalersi della soluzione proposta da Direct From Italy ha comportato un risultato molto concreto: oggi quasi tutti i turisti d'oltreoceano viaggiano con bagaglio a mano, rendendo fisicamente impossibile portare bottiglie con sé. Proporre la vendita internazionale direttamente in degustazione è stata una vera rivoluzione per i nostri clienti e una risorsa incredibile per noi: in pochissimi mesi abbiamo perfezionato molti ordini internazionali, chiudendo finalmente il cerchio delle vendite in cantina".

La catena di distribuzione tradizionale, per come è strutturata, allontana il produttore dal consumatore, rendendo impossibile fidelizzare chi visita la cantina. "Dover ricorrere continuamente a intermediari lungo la catena di vendita, senza poter conoscere davvero chi apprezza i tuoi vini dall'altra parte del mondo, è frustrante per chi fa il nostro lavoro. Con Direct From Italy abbiamo finalmente un filo diretto e un metodo sicuro al 100% dal punto di vista fiscale e doganale. Sapere di essere tutelati da sanzioni o problemi con i monopoli esteri ci permette di vendere in totale serenità. È una svolta che fa bene a noi, che manteniamo il contatto e aumentiamo i margini, ed è un

servizio straordinario per il cliente, che ha la certezza di ricevere a casa lo stesso identico vino degustato in cantina".Bevendy è una soluzione pienamente modulabile sulle esigenze dell'azienda. **Il 22 ottobre Wine Meridian dedicherà a Bevendy un webinar in collaborazione con Direct From Italy**, per illustrare, anche attraverso testimonianze aziendali, vantaggi, funzionalità, flussi operativi e applicazioni concrete della soluzione.

Per approfondire:

[**CONTATTA IL TEAM DIRECT FROM ITALY**](#)

Punti chiave

1. **Bevendy integra vendita B2C e B2B** in un'unica piattaforma per produttori del vino.
2. **La dashboard centralizzata permette di gestire ordini, clienti e cataloghi** in tempo reale.
3. **Fisco e dogana vengono gestiti in automatico**, garantendo costi certi e sicurezza normativa.
4. **QR code e pre-order semplificano le vendite B2C** in cantina e quelle B2B ricorrenti.
5. **Il webinar del 22 ottobre, organizzato con Wine Meridian, approfondirà funzionalità e casi concreti.**