App ARI: un abbraccio tra Cantine ed Horeca

scritto da Emanuele Fiorio | 23 Giugno 2020

Partiamo dal principio. In cosa consiste l'App ARI e quali sono le sue peculiarità?

L'App permette ai clienti Horeca, attraverso la fatturazione diretta dalle cantine, di ordinare i propri vini in completa autonomia senza doversi necessariamente appoggiare ad un agente.

Ciò non esclude la possibilità di avvalersi dell'appoggio di un agente di fiducia,

anche via chat, ma questa scelta è a discrezione del cliente qualora la ritenga opportuna e pratica.
Con questo sistema è semplice fare piccoli ordini, più volte durante la settimana a seconda delle esigenze.
Inoltre attraverso le funzioni dell'App il cliente può monitorare le statistiche e lo storico degli ordini ed è così in grado di fare scelte più oculate, in base ai bisogni reali di riassortimento.
Il nostro è un network in perenne aggiornamento, l'App viene sviluppata ed implementata costantemente anche in base ai bisogni ed i riscontri che ci giungono dei clienti Horeca e delle cantine.

ARI promuove azioni di comunicazione e co-marketing tra cantine e clienti, come si traduce questo nella pratica?

Il nostro obiettivo è creare una sinergia ed una condivisione che assicurino benefici a tutto il network ARI. ARI non è un distributore, ARI permette il contatto diretto Cantine-Clienti e pertanto si figura come una vera e propria rete vendita a disposizione della Cantina. Questo significa appunto la possibilità da parte di tutti gli attori di poter operare, anche in autonomia, con azioni di co-marketing cantine-clienti. Certamente noi come ARI cercheremo di stimolare queste operazioni, creando idee di collaborazione e proponendole a Cantine e Clienti. Per questo possiamo dire che l'ufficio di Comunicazione di ARI si pone come hub di comunicazione per tutto il network ARI.

La scelta delle cantine partner come avviene?

La nostra intenzione è quella di coprire l'intero territorio nazionale con una proposta di DOC e DOCG selezionati in tutta Italia.
Le cantine con cui collaboriamo ci garantiscono una linea di prodotti in esclusiva, tendenzialmente la linea di punta. Noi scegliamo le Cantine a prescindere dalla loro popolarità, ma non dalla loro qualità, perché vogliamo che sia ARI la garanzia del loro livello, e per questo il progetto abbraccia Cantine di tutte le dimensioni, ma eccellenze nel proprio territorio d'origine.
Come facciamo a selezionare le Cantine per ARI? Abbiamo una commissione interna composta, oltre che da noi stessi, anche da ristoratori e professionisti del vino in grado di definire i migliori presupposti per assicurare la completa soddisfazione di entrambe le parti.

Ci può parlare dei progetti di espansione?

Come dicevo precedentemente, vogliamo coprire l'intero territorio italiano e

stiamo valutando di espanderci in Europa, soprattutto in Svizzera, Austria e Germania.
Entro metà 2021 copriremo il Centro-Nord ma si stanno già presentando diverse occasioni per ampliarci al Sud sia a livello di agenti che di cantine.

In che modo la rete di agenti ARI assistono ed informano i clienti Horeca?

Il cliente Horeca è completamente libero di decidere se ordinare i prodotti in completa autonomia o se beneficiare dell'appoggio di un agente di fiducia. Qualora decida di avvalersi dell'aiuto di un agente può farlo in maniera rapida ed immediata tramite la chat dell'App.

Quali sono le azioni ricorsive che la App ARI è in grado di automatizzare?

Basti pensare alla possibilità di ripetere un qualunque ordine passato con un click, oppure al sistema di pagamento con carta di credito e alla fatturazione elettronica. L'idea di ARI è di dare la possibilità al Cliente Horeca di gestire la propria cantina in modo consapevole ed efficace, risparmiando tempo e denaro.
In quest'ottica si prefigura anche un cambiamento del ruolo dell'Agente di Zona, sempre meno venditore e sempre più "informatore vinicolo" o brand ambassador o buyer assistant, come dicono quelli che parlano bene.
Per questo motivo, più un Cliente horeca userà la APP e più questa raccoglierà informazioni e sarà in grado di suggerire al Cliente ottimizzazioni per gli ordini futuri.

Come gestite la logistica?

La logistica è uno dei nostri maggiori punti di forza, abbiamo un unico magazzino dove convogliamo tutti gli ordini. I clienti Horeca hanno un'offerta molto ampia ed una volta effettuato l'ordine possono verificare la situazione direttamente sull'App, attraverso il tracking online.

La fatturazione come avviene?

Una volta che viene caricato l'ordine, la logistica trasmette copia della bolla alla cantina che emette fattura. Il cliente compra ai prezzi dalla cantina, la cantina conosce chi sono i propri clienti e noi ci occupiamo esclusivamente del lavoro di intermediazione.