Evoluzione ARI: step e novità 2020/2021

scritto da Redazione Wine Meridian | 11 Settembre 2020

Il progetto ARI-Agenti Rete Italia continua la sua evoluzione, si tratta di uno sviluppo graduale e costante, suddiviso in step mirati.
Il primo sviluppo in agenda riguarderà il **miglioramento della APP** Arizone Shop, sia dal punto di vista della programmazione che della grafica.
L'obiettivo è quello di rendere la fruibilità dell'APP sempre più piacevole, efficace ed efficiente, ma anche adatta a tutti i contesti aziendali che contribuiscono al progetto.

L'imminente **ingresso nel circuito di realtà significative del panorama enologico italiano** contribuirà ad aumentare ancora di più il livello e il servizio di qualità proposto da ARI.

A ottobre cambierà il **sistema di scontistica** che verrà ottimizzato per clienti e cantine e reso adattabile alla loro dimensione o capacità commerciale.
Già adesso il portfolio cantine di ARI comprende realtà eterogenee e l'azienda prevede l'ingresso di cantine di grandi dimensioni.
Per questo una delle priorità per ARI è quella di rispondere a tutte le diverse esigenze in modo puntuale.

Al momento il sistema di scontistica si presenta sia in percentuale sia in cambio merce, ma l'evoluzione futura prevede che l'azienda adotti un sistema di scontistica esclusivamente in percentuale.

A novembre ARI ha programmato il **rinnovo della grafica e lo sviluppo di nuove modalità di messaggistica integrata.**
Nel solco di questa evoluzione incessante, già nel giugno scorso ARI ha inaugurato l'house organ "ARI-Magazine". Uno strumento che sinora è stato sviluppato a beneficio esclusivo di cantine e agenti del circuito, ma che presto sarà disponibile anche per i clienti iscritti in APP. Sarà anche aggiunta una sezione dedicata alle cantine, con focus sulle loro figure di riferimento.

Ma le novità non sono finite, tra queste **"ARI-Wine Club"**, un servizio assolutamente nuovo e rivolto a tutti gli amanti del vino, con proposte e abbonamenti mono-cantina o pluri-cantina, scegliendo tra le aziende del circuito.
Le cantine e i loro vini saranno valorizzate attraverso **nuove foto e format video**, in grado di approfondire le peculiarità e informare riguardo le offerte esclusive riservate solo ai clienti ARI.

Nel 2021 **la APP diventerà un vero e proprio CRM**, uno strumento evoluto utile sia per le cantine che potranno accedere alle statistiche del sistema, sia per agenti e clienti ARI che potranno ottenere informazioni utili per svolgere al meglio il loro lavoro. Il cliente grazie ad Arizone Shop ha il pieno controllo digitale del suo magazzino e dei suoi ordini, e ora attraverso l'implementazione del **tracking delle spedizioni** sarà in grado di monitorare qualsiasi movimento.

Per migliorare l'esperienza di acquisto in APP, un ulteriore passo sarà la **personalizzazione dell'offerta** sul singolo cliente. Le azioni di marketing e comunicazione di ARI saranno mirate a dare il miglior prodotto possibile a quella determinata tipologia di cliente Ho.Re.Ca.: bar, gelaterie,

alberghi, ristoranti, di pesce, di carne, vegetariani…hanno esigenze diverse, effettuano ricerche diverse, l’obiettivo è agevolare questi percorsi.
Il cliente ricerca una APP che lo conosca, sappia di cosa ha bisogno e lo segua, facilitando il suo lavoro.