

Non esistono soluzioni fantasiose per gestire il tuo Direct-to-Consumer

scritto da Redazione Wine Meridian | 7 Aprile 2025



Le vendite dirette a clienti esteri rappresentano un'opportunità strategica per il settore vinicolo ma richiedono gestione attenta e conforme alla normativa. Direct from Italy propone D2C Customs, applicazione plug-in che semplifica e automatizza i processi doganali, fiscali e logistici, garantendo sicurezza, efficienza e valorizzazione del rapporto diretto con la clientela estera.

Le vendite dirette sono una grande opportunità per cantine, distillerie e birrifici di tutte le dimensioni: danno la possibilità di ampliare il fatturato e migliorare i margini aziendali, rivolgendosi a una fascia di mercato in continua espansione.

Presentano però parecchie insidie che, se trascurate, espongono le aziende al pericolo di sanzioni e di danni d'immagine che rischiano di vanificare ogni sforzo.

Ce lo hanno spiegato, nel webinar dello scorso 25 marzo, alle porte della prossima stagione enoturistica, **Denis Andolfo** e **Francesco Prizzon**, co-fondatori di **Direct from Italy** e rispettivamente, **amministratore e responsabile logistico-doganale**.

Direct from Italy è una software house che è nata per supportare i produttori italiani a vendere in autonomia e sicurezza alla propria clientela privata estera: le sue soluzioni, che si integrano direttamente con i gestionali delle aziende, **automatizzano la conformità doganale e logistica**, liberando i produttori dai problemi connessi con accise, IVA e dazi.

Direct from Italy opera nel settore, automatizzando le procedure amministrative, fiscali e doganali, dal 2019, offrendo una soluzione efficace e priva di rischi per superare le complessità connesse alle vendite dirette.

Il plug-in D2C Customs consente di gestire in modo integrato e veloce le vendite; raccogliere dati preziosi per ottimizzare le proprie strategie di marketing; essere perfettamente allineati alle prescrizioni normative.

Nel webinar del 25 marzo è intervenuto, in qualità di utente della soluzione D2C Customs, **Andrea Trovato**, responsabile marketing di **Gambino Vini**, azienda di Linguaglossa, in provincia di Catania, che ha portato la sua testimonianza e illustrato i benefici che la sua azienda ha ottenuto nei due anni di collaborazione con Direct from Italy.

Non esiste una dimensione aziendale critica per valutare l'opportunità di dotarsi di uno strumento per la gestione del D2C. Le **piccole realtà** non ricevono l'attenzione che meritano da parte degli importatori e dispongono di poche risorse per

investire nell'export; le **medie realtà** hanno una rete di importatori che raggiunge solo alcuni paesi e di norma riescono a portare all'estero soltanto alcune delle proprie referenze. E anche se si dedicano alle vendite dirette spesso non raccolgono i dati della propria clientela, perdendo un patrimonio immateriale immenso. Le **grandi realtà** produttrici in genere delegano ai propri importatori la gestione del D2C, di fatto non sfruttando a pieno il vantaggio di poter conoscere e valorizzare le preferenze della propria clientela finale.

A fronte di un'opportunità non colta si deve considerare, oltre al rischio di pesanti sanzioni fiscali e doganali, la possibilità di subire un danno di immagine legato alla emersione di irregolarità nella vendita diretta: per una grande azienda la possibilità di un discredito mediatico è davvero elevata. Gli esperti di Direct from Italy hanno dimostrato, calcoli alla mano, che un D2C ben gestito permette di avere un risultato che va ben oltre il pareggio dei costi dell'accoglienza in cantina; e la testimonianza di Andrea Trovato lo ha confermato. Con un ordine medio di circa 15 bottiglie, e uno scontrino medio di circa 300 euro, i dati raccolti tra gli utilizzatori di D2C Customs mostrano un **margine medio per vendita di circa 120 euro**; senza incorrere in nessun tipo di incidente di percorso.

I vantaggi della gestione ordinata e compliant dei flussi di vendita diretta a privati esteri, sotto il profilo logistico, doganale e fiscale, vanno quindi ben oltre l'eliminazione del rischio di sanzioni. La crescita di fatturato e il miglioramento dei margini connessi alle visite in cantina è un'opportunità troppo ghiotta e troppo alla portata perché le aziende produttrici di alcolici di ogni dimensione se la lascino sfuggire.

Non esistono modi fantasiosi per raggiungere questo risultato: **esiste il rispetto della normativa, sotto tutti i profili, e una soluzione che lo garantisca.**

Vuoi saperne di più? Visita [Direct from Italy](#).

Punti chiave:

- 1. D2C Customs di Direct from Italy gestisce in modo semplice e conforme le vendite dirette a privati esteri, automatizzando aspetti doganali, fiscali e logistici;**
- 2. Le vendite D2C rappresentano un'enorme opportunità ma presentano rischi di sanzione e danno d'immagine;**
- 3. Il sistema consente di raccogliere dati strategici sulla clientela finale, migliorando le azioni di marketing;**
- 4. La piattaforma è adatta a realtà produttive di ogni dimensione.**