WinePlatform: l’evoluzione e-commerce per il settore vino

scritto da Emanuele Fiorio | 6 Giugno 2023



Secondo le previsioni di IWSR entro il 2026 le vendite e-commerce di alcolici in 16 mercati chiave (compresa l’Italia) dovrebbero **aumentare di oltre 10 miliardi di dollari**, si prevede possano raggiungere un ammontare di quasi 40 miliardi di dollari.

Nonostante l’indebolimento delle prospettive macroeconomiche e il ritorno alle abitudini d’acquisto pre-pandemia abbiano frenato la traiettoria, le vendite e-commerce di alcolici **cresceranno comunque del +34% entro il 2026**.

Partendo da queste premesse, utili per comprendere le potenzialità di ulteriore espansione di questo canale, abbiamo voluto intervistare **Giulia Corcos, Head of B2B Services di Tannico,** per approfondire le **caratteristiche di WinePlatform ed i vantaggi** che è in grado di garantire per le aziende vitivinicole.

Immagina di avere di fronte una platea di

produttori di vino desiderosi di capire in un minuto quali sono le peculiarità principali che differenziano WinePlatform dalle altre piattaforme di e-commerce. Cosa gli diresti?

Siamo una realtà che offre un **servizio a 360°**: piattaforma tecnologica, full outsourcing logistico, gestione dazi e accise per l'export, fatturazione, customer care, ottime tariffe di spedizione per le aziende che si affidano al nostro servizio grazie agli ingenti volumi che Tannico è in grado di garantire. Rispetto ad alcuni altri competitor che presentano solo alcuni di questi servizi, **noi ci occupiamo di tutto. Questo agevola e permette alle aziende di ottimizzare costi, tempi ed avere un organigramma efficiente e snello.**

WinePlatform permette la completa personalizzazione del negozio on-line (e-Shop) in base alle esigenze e all'identità delle aziende vitivinicole. Cosa significa in termini pratici? Quali sono i parametri che le aziende possono controllare direttamente?

Il sito deve essere una estensione dell'azienda, deve richiamare l'immagine della cantina stessa. Ci sono due opzioni in base alle esigenze del cliente. Possiamo proporre una versione base della piattaforma, immediatamente utilizzabile, efficiente e perfettamente ottimizzata.

Se una cantina vuole personalizzare il proprio e-shop in maniera più specifica **è possibile intervenire modificando diversi parametri.** Le aziende scelgono autonomamente e secondo le proprie policy ogni aspetto di pricing, dal catalogo alle spedizioni addebitate ai clienti.

Qualora una cantina abbia già una piattaforma digitale di vendita online di proprietà, è

possibile integrare i servizi di WinePlatform nel sistema?

WinePlatform è integrabile sul sito principale di una cantina, ma lo shop in sé è realizzato esclusivamente sulla nostra piattaforma che è interconnessa con la nostra logistica. **Non è possibile infatti scindere la componente logistica da quella tecnologica**: sono un pacchetto unico.

Il portale e-commerce rappresenta la punta dell'iceberg, alla base è necessario gestire una serie di operazioni chiave: stoccaggio, logistica e spedizione. Ci puoi parlare di questi aspetti?

Oltre alla parte di e-commerce, stocchiamo la merce in conto vendita nel magazzino automatizzato di Tannico. La **logistica di Tannico si occupa del Pick & Pack** in modo che gli ordini vengano evasi correttamente e nel minor tempo possibile. Gestiamo tutti gli adempimenti internamente: pagamenti, customer care (pre e post vendita) e fatturazione, esportazione e documenti doganali.

Ci puoi presentare qualche case history significativa di brand e aziende (senza necessariamente citarle) che si sono affidate al vostro servizio?

Sono molte le aziende che si sono affidate al nostro servizio, siamo in grado di andare incontro a diverse esigenze. È possibile sviluppare un **classico e-commerce B2C aperto al pubblico, oppure accessibile esclusivamente tramite password**, utile ad esempio per le aziende che propongono pacchetti ed offerte legate a wine club.

Ci sono cantine che utilizzano la nostra piattaforma per fare **assegnazioni particolari** (annate storiche, formati esclusivi), altri la utilizzano come sistema per **caricare gli ordini dei turisti** che, una volta visitata l'azienda, vogliono farsi

recapitare direttamente a casa il vino.

Quest'ultima opzione è molto richiesta, la nostra piattaforma è l'ideale per gestire nel modo più semplice, efficace e rapido questa tipologia di vendita.

Uno degli aspetti legati alle vendite online più importanti per le aziende vitivinicole riguarda la gestione dei dati ed il monitoraggio di vendite e giacenze. In che modo garantite questi aspetti?

Oltre al sistema di e-commerce, la nostra piattaforma, prevede Tannico Intelligence in cui il cliente può monitorare una serie di **metriche: lo storico delle vendite, le giacenze e molto altro.**

Inoltre tutti i nostri e-shop sono integrabili con Google Analytics e Google Tag Manager per poter sviluppare ulteriori analisi. **Tutti questi servizi sono "GDPR compliant"** ossia conformi alle normative e alle direttive del Garante per la privacy.

Come si colloca WinePlatform all'interno dei servizi di hospitality?

La peculiarità di Wine Platform che più giova alle aziende vitivinicole che propongono servizi di hospitality, riguarda la possibilità di **inserire un ordine e di poter verificare nell'immediato il prezzo finale della spedizione.** Il team di WinePlatform è a disposizione per formare il personale dedicato all'hospitality e facilitare il loro lavoro. Inoltre, qualora l'azienda sia interessata a questa ulteriore possibilità, **la piattaforma permette ai visitatori stessi (ad esempio attraverso un tablet) di poter procedere all'ordine in completa autonomia**, senza l'ausilio di personale aziendale.