Sorsi di Web: artigiani digitali del vino

scritto da Emanuele Fiorio | 14 Aprile 2021

Sorsi di web è sinonimo di **comunicazione e marketing al servizio di cantine, enoteche, wine bar e professionisti del settore Food & Wine.**

Le espressioni “cantine digitali” e “vigne digitali” sono emblematiche degli obiettivi di Sorsi di Web, realtà che focalizza il suo impegno sulla **creazione e sullo sviluppo della identità digitale** delle aziende del settore vino.

Questa identità digitale fa riferimento alla corretta gestione ed al rafforzamento dell’insieme degli spazi web, degli strumenti e delle azioni di marketing e comunicazione online con l’obiettivo di **raggiungere una presenza ed un radicamento** capace di trarre profitto dal mercato digitale attuale, in

continua espansione.

Strategie digitali su misura, in linea con gli obiettivi aziendali, orientate a massimizzare la ***brand awareness***, costruire un'**identità forte e distintiva**, acquisire **nuovi contatti profilati e fidelizzare i clienti** già acquisiti. I servizi che Sorsi di Web utilizza per raggiungere questi traguardi e concretizzare questi processi sono:

- Sviluppo e gestione di una strategia personalizzata di marketing e comunicazione digitali;
- Design e realizzazione di siti web (anche multilingua) e di negozi digitali;
- Gestione dei social media e consulenza;
- Scrittura di testi orientati alla comunicazione e al marketing;
- Traduzioni di testi (da italiano a inglese o spagnolo);
- Formazione specialistica su comunicazione e marketing digitali.

La pandemia che stiamo vivendo ha stravolto le dinamiche per acquisire e mantenere i clienti e il **digital marketing ha compiuto definitivamente il suo ingresso nel mondo del vino.**

L'utilizzo di strumenti come l'e-mail marketing, i social media o i siti web hanno cambiato il modo di fare *lead generation*, ovvero di costruire relazioni.
Si è già aperta una nuova epoca per le aziende, un'epoca in cui l'elemento fondante è la relazione one-to-one tra il brand ed il cliente. Questa evoluzione è motivata dall'esigenza delle generazioni che determineranno il mercato, in primis i Millennials, i quali ricercano sempre più una **identificazione con le aziende** e quindi coi valori e le persone che le compongono.

L'analisi dei consumatori, delle loro necessità e soprattutto dei desideri del momento è imprescindibile per coinvolgere una platea sempre più ampia in questo periodo di restrizioni.

Sono molteplici le tematiche che si intrecciano e i fattori coinvolti nei processi e nelle strategie di marketing e comunicazione digitali. Prima di tutto bisogna avere **conoscenze specialistiche e articolate** in diversi settori: web-marketing, comunicazione digitale, commercio, economia, informatica. Tutte conoscenze necessarie soprattutto per le aziende vitivinicole che hanno sempre usato, e concepito, una modalità di comunicazione e di vendita ben diversa da quella digitale.

Per questo **Sorsi di Web aiuta** cantine, enoteche, wine bar nell'analisi delle proprie esigenze, **attraverso**:

- l'ascolto della Rete (listening),
- la scelta di una strategia adeguata,
- il design e la realizzazione del sito web aziendale (anche con e-commerce),
- la produzione e la pubblicazione online di contenuti testuali di base (eventualmente anche in inglese e in spagnolo),
- l'apertura dei canali aziendali sui principali social network e la loro gestione, il monitoraggio periodico, i report,
- la formazione specialistica e personalizzata (gestione del sito, del negozio digitale, dei social, degli ads; introduzione al content marketing).

La digitalizzazione è divenuta imprescindibile per cantine, enoteche, wine bar e professionisti e la possibilità di vendere vino e distillati si è sviluppata anche attraverso piattaforme e-commerce, sempre più diffuse ed importanti.

IWSR ha stimato una crescita del valore dell'**e-commerce di alcolici del 42% nel 2020**, per un valore di 24 miliardi di dollari nei 10 mercati principali. Il vino ha una quota del 14% del mercato totale delle bevande alcoliche ma addirittura il 40% di quello online. In Italia, gli acquirenti del canale online sono aumentati dal 17% al 27% in soli due anni, dal

2018 al 2020.

Sorsi di Web di Susana Alonso e Pietro Lostia accompagna le aziende nella costruzione e nell'implementazione del **portale e-commerce e del proprio sito web**, cuore della identità digitale e centro di tutte le azioni di comunicazione e marketing. Attraverso tecnologie diffuse e consolidate (LAMP + WordPress e i suoi plugin) Sorsi di Web sceglie il piano di hosting in base alle prestazioni necessarie. Su richiesta, a completamento del sito e del negozio digitale ne cura la gestione tecnica e l'aggiunta o la modifica di contenuti.

Per dare un ulteriore supporto agli operatori del settore, a febbraio di quest'anno, è stato pubblicato il manuale per le cantine digitali di Susana Alonso, edito da Hoepli, dal titolo "Digital Wine Marketing: Guida alla promozione online del vino e dell'enoturismo".