Vendita online di vino: ecommerce di proprietà VS enoteca online

scritto da Isabella Lanaro | 4 Settembre 2023



Come insegnano Apple, Mcdonald’s o Nespresso, per essere leader di mercato i prodotti li produci tu e te li vendi da solo. Adottare canali di vendita con meno intermediari possibili è un ottimo modo per aumentare i propri margini, oltre che per avere un maggiore controllo sul sistema adottato, e la vendita online di vino, in questo, è un’ottima alleata.

Ma una volta presa la decisione di iniziare, un dilemma sorge spontaneo:

Ecommerce di proprietà o enoteca online? La vendita online di vino

L'ecommerce di proprietà dell'azienda è il modello a cui gli imprenditori tendono ad aspirare maggiormente, ma non è l'unico. **Vendere vino nel proprio negozio online significa non dovere pagare commissioni a nessuno, ma richiede un investimento, iniziale e a lungo termine, importante.** Ad essere costantemente supportati dovranno essere tecnologia, marketing, logistica e gestione della burocrazia, costi che l'azienda deve essere pronta ad affrontare.

Come emerso dall'ultimo webinar sul tema di Divinea, **un'altra strada a disposizione delle cantine sono le enoteche online o i marketplace di vino:** siti web nati per mettere in relazione venditori e acquirenti che, a differenza dell'ecommerce di proprietà, seguono uno schema preimpostato non personalizzabile.

Pro e contro dei marketplace di vino

I marketplace offrono però alle aziende diversi benefici, tra cui:

- Hanno un catalogo più amplio che li rende più attrattivi
- Offrono visibilità
- Il produttore è libero dalla maggior parte delle responsabilità
- Offrono una user experience migliore al cliente: sito performante, sicurezza, assistenza…

Non mancano gli svantaggi:

- Mancata interazione con il cliente finale

- Competizione elevata con costante presenza del concorrente nello scaffale virtuale affianco al tuo
- Nonostante l’investimento iniziale sia minore, vanno costantemente pagate le commissioni sulle vendite
- Per fare volumi importanti è spesso necessario pagare per una maggiore visibilità nel portale

I clienti che si rivolgono a queste grandi enoteche si aspettano una consegna in pochi giorni e un servizio impeccabile. **Negli ecommerce proprietari per la vendita online di vino, invece, anche se è comunque necessario offrire buoni livelli di servizio,** il cliente tenderà ad avere una maggiore tolleranza. Il grande vantaggio del negozio di proprietà è il contatto diretto con il produttore, la possibilità di fidelizzarlo e di offrirgli una percezione di esclusività grazie alla possibilità di acquistare bottiglie non trovabili altrove.