

Vendita diretta di vino, liquori e birre: come gestire le vendite a privati esteri in modo efficace e senza rischi

scritto da Redazione Wine Meridian | 3 Febbraio 2025



WEBINAR 

Alcolici e Dogane:
Tutto ciò che devi sapere per il tuo Direct-to-Consumer (D2C)

Martedì 25 marzo alle ore 17.00

 **Direct From Italy**
Make D2C possible

La vendita diretta di vino, liquori e birre a privati esteri rappresenta una grande opportunità per i produttori, ma comporta anche rischi fiscali e doganali sensibili. Il webinar del 25 marzo offre un approfondimento interdisciplinare sulle soluzioni logistiche, fiscali e software per ottimizzare le vendite a distanza in totale sicurezza e conformità normativa.

Direct From Italy è un'azienda di software specializzata nella gestione integrata di **procedure amministrative, fiscali e**

doganali connesse alla vendita di alcolici verso privati esteri. Opera nel settore dal 2019; grazie a una rete di partnership private e di connessioni strategiche istituzionali ha sviluppato una soluzione efficace e priva di rischi per la gestione delle complessità connesse alle vendite dirette.

La proposta di Direct From Italy si rivolge a produttori di tutte le dimensioni.

Le **piccole aziende** hanno difficoltà a esportare perché non vengono considerate dagli importatori in quanto non ritenute appetibili, e non hanno la capacità di effettuare ingenti investimenti per strutturarsi per l'export; possono invece beneficiare enormemente della capacità di realizzare autonomamente vendite dirette a privati esteri.

Le **aziende di medie dimensioni** non riescono a garantire una distribuzione capillare in termini di presenza sul territorio; inoltre gli importatori acquistano solo alcune delle referenze che producono, con difficoltà quindi di collocare l'intera gamma.

Le **grandi aziende** si trovano sempre più spesso di fronte a clienti che visitano le loro cantine e desiderano acquistare il prodotto, ma non possono vendere senza rischi: se non accontentano i clienti perdono delle opportunità; se vendono senza le giuste procedure rischiano di compromettere la loro reputazione in caso di sanzioni.

Nel corso del webinar ascolterai la testimonianza di una cantina che ha trasformato il suo canale D2C in un vero modello di successo.

La possibilità di **gestire in autonomia e sicurezza le vendite dirette**, senza subire i rischi di un'inadeguata gestione delle procedure amministrative, doganali e logistiche, può quindi determinare grandi benefici sulle cantine di ogni tipologia.

Per tutti i produttori che decidono di aprire le proprie porte

ai visitatori è essenziale che le vendite dirette assumano volumi e valori in grado di ammortizzare i costi che si sostengono per avviare il business dell'**hospitality**: avere una procedura che funziona significa farle crescere senza preoccupazioni.

Sfortunatamente, tuttavia, la maggior parte delle aziende sottovaluta i rischi legati alla vendita diretta, per scarsa conoscenza delle norme e per mancanza di tempo per approfondire le relative technicalità. Per tutte le categorie di aziende il rischio è quello di incorrere in fattispecie di **frode fiscale**. Solo con un sistema integrato basato sulla normativa questo tipo di **rischio può essere azzerato**.

Nel webinar che ti proponiamo verranno chiarite le pratiche fiscali e doganali scorrette, indicando in modo chiaro **cosa non si può fare**, mettendo in guardia le aziende dall'accettare prassi proposte da operatori del settore – aziende di logistica, corrieri, gestori di e-shop ed altro – che con soluzioni assolutamente fuori norma espongono le aziende e il cliente finali a **importanti rischi di sanzione**.

E' da sottolineare che gli enti preposti al controllo delle vendite oggi hanno a disposizione strumenti più che mai flessibili per effettuare i controlli: l'apporto delle tecnologie digitali e dell'intelligenza artificiale sta ampliando come non mai l'estensione e la frequenza delle verifiche.

Nessun imprenditore può più permettersi di gestire le vendite dirette con escamotage fantasiosi.

Nel **webinar del 25 marzo alle ore 17** verranno illustrate le normative per il D2C verso l'estero approfondendo:

- regime fiscale delle vendite estere a privati
- applicazione di accise e dei dazi
- procedure logistiche da seguire nelle transazioni

- soluzione software in grado di garantire la compliance, l'automazione, la tracciabilità delle vendite.

Con una gestione efficace la vendita diretta può diventare essa stessa un potente strumento di marketing, in quanto un flusso ben congegnato e privo di intoppi consente di **monetizzare al massimo le visite in cantina**, permette di aumentare le marginalità delle vendite, consente di raggiungere mercati nei quali non si dispone di importatori o distributori, oppure di collocare prodotti a cui l'importatore non è interessato.

Partecipare al webinar ti permetterà di sapere quali sono i rischi di una scorretta gestione delle vendite dirette all'estero, quali le opportunità di una procedura integrata, che ti consenta di gestire in modo impeccabile tutti i flussi amministrativi, burocratici e logistici, e di conoscere la **soluzione software**, connessa in *plug in* con i tuoi sistemi gestionali, che ti permetta di ottimizzare le vendite ed evitare sanzioni.

Nel webinar interverranno:

Denis Andolfo e Francesco Prizzon, co-fondatori e rispettivamente amministratore e responsabile logistico-doganale di [Direct from Italy](#)

Partecipare al webinar ti permetterà di sapere quali sono i rischi di una scorretta gestione delle vendite dirette all'estero, e quali le opportunità di una procedura integrata, che ti consenta di gestire in modo impeccabile tutti i flussi amministrativi, burocratici e logistici.



[Registrati qui!](#)

Punti chiave:

1. **Opportunità strategica per le aziende vinicole** – La vendita diretta a privati esteri consente ai produttori di tutte le dimensioni di espandere il proprio mercato e aumentare la propria marginalità;
2. **Rischi fiscali e doganali da non sottovalutare** – con controlli digitali sempre più efficaci le aziende, senza un'adeguata gestione amministrativa e normativa, rischiano gravi sanzioni;
3. **Soluzioni integrate per la compliance e l'efficienza** – un sistema software specializzato, come quello offerto da *Direct From Italy*, garantisce la corretta gestione delle vendite dirette, assicurando tracciabilità, conformità normativa e sicurezza.