

Plug-In Direct from Italy: export in tutto il mondo

scritto da Emanuele Fiorio | 18 Giugno 2020



Direct From Italy
Il tuo vino a casa dei tuoi clienti

Abbiamo intervistato **Denis Andolfo**, amministratore Direct From Italy Srl

Partiamo dai concetti base, cos'è un PLUG-IN per e-commerce?

È un software che inserito nell'e-commerce di una cantina permette di aggiungere delle potenzialità, il nostro Plug-in DFI (Direct from Italy) consente di gestire vendite e spedizioni all'estero a privati in 50 paesi al mondo. Il rapporto è diretto, senza intermediari, arrivando direttamente al consumatore finale. Il vantaggio sta nel rapporto diretto che si instaura tra la cantina ed il consumatore finale, senza alcun intermediario. Il produttore è svincolato dagli interessi del distributore e non delega scelte rispetto ai prodotti da proporre in vendita.

A chi si rivolge il vostro software e quali sono gli obiettivi?

Si rivolge a tutte le cantine che vogliono sfruttare l'espansione e le potenzialità del mercato e-commerce in piena crescita, raggiungendo con i propri prodotti i mercati ed i consumatori di 50 paesi al mondo.

Inoltre il Plug-in DFI è nato dall'esigenza di soddisfare i turisti fidelizzati che visitano le cantine e desiderano ordinare i prodotti stando comodamente a casa propria.

Acquistare direttamente dalla piattaforma e-commerce significa più sicurezza e qualità, la cantina è il luogo dove il vino viene monitorato e conservato meglio, attraverso le metodologie più idonee a mantenerne equilibrio e peculiarità. Una volta spedito, transita solo pochi giorni e non sosta in magazzini o scaffali.

Non tutti hanno un e-commerce in WordPress, avete pensato a questa eventualità?

Certamente, oltre al Plug-in DFI (plug-in per WordPress) di cui abbiamo già parlato, qualora il produttore abbia una piattaforma e-commerce differente forniamo un "Plug-in embedded" in grado di agganciarsi a qualsiasi piattaforma e-commerce, garantendo le medesime prestazioni e raggiungendo 50 Paesi nel mondo.

Qualora il cliente non possieda un proprio e-commerce che alternative proponete?

Siamo in grado di sviluppare un portale e-commerce ad hoc in base alle esigenze specifiche della cantina ed in grado di garantire la vendita diretta dei prodotti a clienti di 50 Paesi al mondo attraverso una esperienza di acquisto "click & buy" veloce ed impulsiva alla Amazon.

Inoltre lo sviluppo del proprio e-commerce può rientrare facilmente nelle misure finanziabili dei progetti OCM legati in particolare all'acquisto di sistemi informatici per la vendita.

Ad ogni modo è fondamentale che la cantina comunichi e valorizzi questa possibilità d'acquisto attraverso campagne di marketing e comunicazione (e-mail marketing, social,

presentazioni, sponsorizzazioni, fiere) mirate a far conoscere il canale e-commerce e le opportunità correlate.

Pagamenti e logistica come vengono gestiti?

Tutto è gestito in maniera automatica dal Plug-in, il cliente privato effettua contestualmente il pagamento del vino e della spedizione.

Con un unico pagamento i soldi arrivano alla cantina per la quota vino ed al trasportatore per la quota trasporto. La logistica riceve gli estremi per effettuare la presa e la spedizione fino a destino.

Il vino viene spedito solo ad incasso avvenuto, il produttore in questo modo non si espone ad alcun rischio.

Il produttore non si occupa di nulla se non impacchettare il vino una volta che riceve l'ordine.

È la logistica che si occupa di tutta la documentazione doganale. Una volta arrivato l'ordine chiama il produttore per sapere quando il pacco è pronto e passa a ritirarlo direttamente in cantina.

La logistica si curerà del rapporto con il cliente e fornirà tracking per localizzare il pacco, oltre a fornire mail e contatti telefonici in caso di necessità.

Verifiche, documenti e dogana, chi se ne occupa?

Come dicevo precedentemente la logistica, una volta ricevuto l'ordine, manda il corriere a prendere il pacco e gestisce tutta la parte documentale, doganale e trasporto fino a destino.

Per le cantine che avessero necessità, c'è anche la possibilità di usufruire del servizio di logistica integrata che prevede imballaggio, stoccaggio ed immagazzinamento dei prodotti.

Ci può riassumere brevemente i principali benefici del vostro servizio?

I benefici sono molteplici, innanzitutto l'esperienza immediata di acquisto, basta un click e si effettua l'acquisto. La facilità di gestione da parte delle cantine è

massima, la cantina riceve il pagamento in anticipo rispetto alla spedizione, quindi non si espone mai al rischio economico.

Si raggiungono i clienti privati di 50 Paesi al mondo, anche paesi in cui non si hanno importatori o dove questi non lavorano efficacemente.

La cantina può vendere al prezzo di listino pieno garantendosi la massima marginalità ed è svincolata da qualsiasi accordo. Può vendere tutte le referenze senza delegare scelte a terzi o dover passare attraverso distributori.

Il produttore risparmia tempo nella compilazione della documentazione, nella gestione dei pagamenti e nei rapporti coi clienti.

Visti gli innumerevoli benefici che questo servizio garantisce, è fondamentale che le cantine promuovano, anche attingendo ai finanziamenti OCM, campagne di marketing e comunicazione per informare i clienti dell'opportunità di acquistare direttamente nel canale e-commerce aziendale.