Drinkme raccoglie 580.211€ per espandere il commercio di vini e spirits

scritto da Redazione Wine Meridian | 29 Aprile 2024



La startup innovativa **Drinkme**, **annuncia la chiusura di una campagna di equity crowdfunding sulla piattaforma Mamacrowd, che ha portato ad un aumento di capitale di 580.211€**. Il raggiungimento di questo obiettivo, ottenuto anche grazie alla partecipazione significativa di investitori come Wine Profit, consentirà all'azienda di **potenziare le funzionalità del software proprietario e scalare commercialmente, aprendo nuovi magazzini, sia a livello nazionale che internazionale**.

Il progetto, nato nel 2021 nella provincia di Varese da un gruppo di quattro amici, Luca Brusa, Fabio Brusa Pasquè, Debora Frascoli e Andrea Marcella, giovani ma con importanti esperienze imprenditoriali alle spalle, mira a **digitalizzare e**

automatizzare il settore della distribuzione Ho.Re.Ca di wine & spirits, attraverso una **piattaforma online proprietaria** rivolta principalmente a hotel, bar, discoteche, stabilimenti balneari e ristoranti, grazie a cui è possibile ricevere la merce in **tempi di consegna rapidi e flessibili, senza minimo d'ordine**. Inoltre, il **software gestionale** pensato ad hoc per il mondo della distribuzione, è in grado di supportare i clienti nell'amministrazione **quotidiana delle scorte**, nell'**analisi dei consumi e nell'automatizzazione degli acquisti** tramite algoritmi integrati.

A dicembre 2022, nel suo primo anno di attività, Drinkme è riuscita a generare un fatturato di circa 630.000€, complice anche la campagna di equity crowdfunding, chiusa con successo con un overfunding di circa 280.000€. Grazie a questo traguardo è stato possibile concretizzare molti aspetti del progetto, tra cui l'introduzione di un software interno per digitalizzare l'intera supply chain, oggi fiore all'occhiello del progetto.

Nel 2023 il fatturato è cresciuto fino a 1,14 M€ (+82%) e, **grazie al costante incremento del numero di clienti, di ordini e del valore medio dell'ordine, è stato raggiunto il Break Even Point**.

Attualmente, Drinkme ha aperto **5 magazzini** a Varese, Milano, Seregno (Logistica Centrale), Monza Brianza, Como e Forte dei Marmi, città in cui intende **rafforzare la sua presenza, puntando al contempo ad espandersi in Italia e all'estero**. La startup annovera tra i clienti realtà del calibro di **Hotel "Le Massif"** di Courmayeur e la catena di ristorazione **"All'antico Vinaio"**. Hanno inoltre all'attivo una **partnership con Qualimenti,** marketplace enogastronomico che mette in collegamento i produttori di eccellenze artigianali locali e i consumatori finali.

La rivoluzione digitale nel mondo del beverage e gli obiettivi futuri

Attraverso la piattaforma web, Drinkme punta a diventare un interlocutore unico per dimezzare il tempo e la fatica da dedicare alla gestione di ordini e consegne da parte di operatori nel mondo Ho.Re.Ca. Questi ultimi possono infatti acquistare i migliori **vini, alcolici e superalcolici internazionali** – a cui si sommano prodotti a questi associabili tra cui ghiaccio, cocktail kit, attrezzature da bar e molto altro – **senza minimo d'ordine, né per valore né per volume, e senza limite di accesso alle etichette**. Per venire ancora più incontro alle esigenze degli operatori del settore, la piattaforma consente di **ricevere la merce ordinata online il giorno stesso**, in tre fasce orarie di consegna (17.30, 18.30, 19.30).

Il software di Drinkme è il punto di forza della startup. Grazie a degli **algoritmi integrati** nel gestionale stesso **è possibile analizzare i consumi e automatizzare gli acquisti attraverso un sistema di tracciamento automatico**. Per supportare i clienti nella gestione quotidiana delle scorte, parte dell'investimento appena ottenuto verrà utilizzato per il completamento dello **sviluppo dell'applicazione della tecnologia Radio-Frequency IDentification (RFID) ad hoc per il settore**, che consentirà di ottimizzare l'automazione della gestione dell'inventario degli operatori Ho.Re.Ca **senza bisogno di alcuna verifica manuale quotidiana** e che renderà Drinkme **la prima startup a lanciare sul mercato questa tecnologia**. Attraverso lo RFID reader, che consente di **gestire l'inventario e i prodotti in maniera automatizzata, sarà possibile** tracciare con facilità tutte le unità che entrano ed escono dall'attività e che verranno etichettate da Drinkme in fase di ricezione.

Saranno inoltre previsti **investimenti per l'acquisto di maggiori scorte di inventario, necessarie per la crescita dei volumi di business**, e per il mantenimento del software gestionale. **Verrà poi sviluppato il Transportation Management System (TMS), che consentirà di ottimizzare i tempi di**

consegna sia verso i clienti sia inter-company. Drinkme sta inoltre **valutando e pianificando di sviluppare un'App proprietaria da destinare ai clienti finali al fine di migliorare la customer experience** e proseguire nella propria scalata verso la leadership nel settore.

"Siamo davvero entusiasti di poter annunciare la chiusura della campagna su Mamacrowd. Per tutto il team è una conferma del grande lavoro e impegno di questi tre anni nel voler creare qualcosa di unico e rivoluzionario sul mercato. Abbiamo stabilito rapporti straordinari di fiducia e stima con clienti e fornitori e vogliamo consolidare lo sviluppo dei nostri cinque magazzini, per poi espanderci ulteriormente." dichiara **Fabio Brusa Pasquè**, Chief Technology Officer e General Manager di Drinkme. "Questo traguardo pone delle solide basi per migliorare sempre di più il nostro software e sviluppare nuove features della nostra tecnologia proprietaria, grazie alla quale possiamo fornire un servizio ineguagliabile sul mercato ed avere il pieno controllo della filiera, oltre che all'ampliamento del nostro team. Al momento abbiamo infatti due posizioni aperte, finalizzate principalmente al rafforzamento della rete di vendita e al consolidamento dei rapporti commerciali"