

Il D2C estero ti espone a rischi? Scopri come evitarli con gli esperti di Direct from Italy

scritto da Redazione Wine Meridian | 26 Giugno 2025



Gestire male una vendita diretta all'estero può costarti molto più di una bottiglia non consegnata. Il webinar di Direct from Italy, in programma il 1° luglio, ti spiega come evitare gli errori più gravi nel D2C internazionale e difendere la reputazione del tuo brand, trasformando ogni vendita in un'opportunità di fidelizzazione.

La vendita diretta all'estero rappresenta oggi una delle opportunità più interessanti per le cantine italiane, ma anche una delle più rischiose. Il motivo? Troppo spesso viene affrontata con strumenti inadeguati, poca preparazione e una

scarsa attenzione alla **customer experience** e alla **compliance normativa**.

Il risultato? Recensioni negative, clienti persi, danni alla reputazione che si diffondono rapidamente nel mondo digitale. Ma c'è una buona notizia: **esistono pratiche vincenti** per evitare tutto questo, e sarà proprio questo il tema del webinar organizzato da *Direct from Italy*, in programma lunedì **1° luglio alle ore 17:00**.

“I rischi per la reputazione del tuo brand e le buone pratiche per evitarli”

I relatori:

- **Denis Andolfo**, co-fondatore e amministratore [Direct From Italy](#)
- **Ilaria Anelli**, marketing [Direct From Italy](#)

Nel corso del webinar verranno analizzati casi concreti in cui una cattiva gestione del D2C ha compromesso la relazione con il cliente. Ma non ci si limiterà agli errori: **verranno mostrate anche le strategie per trasformare la compliance in un vero asset competitivo.**

Tra i temi al centro dell'incontro:

- La reputazione digitale: perché oggi è “liquida” e come proteggerla
- L'importanza della trasparenza e del rispetto delle normative doganali
- Il modello DDP (Delivery Duty Paid): come garantire un'esperienza senza sorprese
- L'impatto di un e-commerce conforme sulla fidelizzazione dei clienti
- Gli strumenti digitali per gestire accise, dazi, spedizioni e customer care

Come sottolineano gli esperti: *"Il cliente non ricorda tutto ciò che fai, ma ricorda perfettamente come lo fai sentire"*. E nel mercato globale, questo è ciò che fa la differenza tra un semplice acquirente e un vero **brand ambassador**.

Non perdere l'occasione di partecipare gratuitamente e migliorare il tuo approccio al D2C internazionale.

[**ISCRIVITI ORA!**](#)

Punti chiave

- Una cattiva gestione del D2C estero può compromettere la reputazione digitale del brand.
- La compliance non è solo un adempimento, ma uno strumento di differenziazione.
- Il cliente apprezza la trasparenza e l'affidabilità in ogni fase della vendita.
- Il webinar offre soluzioni pratiche per tutelare il cliente e rafforzare il brand.
- Dati, strumenti e formazione sono la chiave per affrontare i mercati esteri in modo sicuro e profittevole.