

24

**ORE  
BACK TO WORK**

---

**CLUB DEAL**

**Informazioni preliminari  
Azienda 1**

**13 luglio 2017 – h.17.30**

---

**Il Sole 24 Ore - Via Monte Rosa 91 - Milano**

**Start up innovativa che offre alla filiera distributiva del settore enologico servizi integrati di trading on line, di logistica e di comunicazione.**

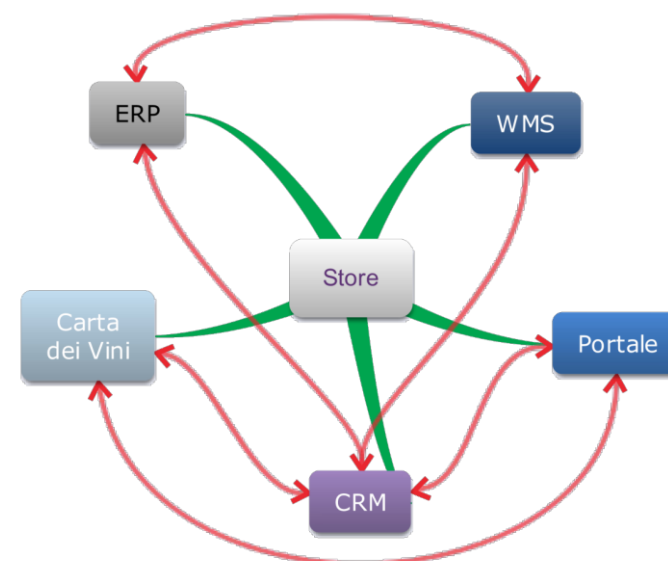
L'azienda non compra o rivende prodotti e non esegue attività di intermediazione commerciale. I prodotti restano di proprietà di chi vende fino all'acquisto del compratore.

**L'azienda ha implementato una evoluta piattaforma tecnologica proprietaria dotata di funzionalità in grado di favorire il management nelle attività dei professionisti del vino.**

Il marketplace dispone di funzionalità esclusive e vantaggiose per sviluppare il «social business» nei nuovi canali distributivi e per valorizzare le attività commerciali tradizionali.

**La logistica è efficiente e performante a partire dalla porta della cantina, nell'hub di deposito e fino all'ultimo miglio della distribuzione.**

Le funzionalità della piattaforma consentono agli operatori di comunicare efficacemente per restare sempre in contatto con il proprio pubblico, valorizzando i prodotti e il brand aziendale.



- **Il settore del vino ha consolidato la tendenza che vede privilegiare il consumo di prodotti di qualità:** aumentano i fatturati e diminuiscono i volumi.
- **Gli utenti acquistano con maggiore consapevolezza e nelle occasioni speciali:** degustazioni, eventi, momenti di svago, di convivialità e di socialità.
- **La domanda incoraggia forme di distribuzione qualificate** che si dimostrino in grado di trasferire oltre al prodotto, i valori che lo caratterizzano: produzione, ricerca, territorio, cultura, tradizione, etica, sostenibilità.
- La filiera distributiva lunga che nel settore caratterizza i prodotti di fascia alta, non è in grado di rispondere adeguatamente alle istanze emergenti degli operatori sollecitati dai loro consumatori.

- **Uno strumento innovativo ed economico con cui i produttori raggiungono i dealers e migliorano l'efficacia e il risultato della loro attività commerciale**
- **I produttori possono negoziare direttamente con i dealers del settore** e, accorciando la filiera distributiva, incrementare i loro guadagni
- **Le transazioni sono sempre sicure, i pagamenti affidabili e gli incassi puntuali**
- L'integrazione con l'innovativa **logistica dell'azienda consente di transare anche piccole quantità di prodotto** e garantire un elevato livello dei servizi
- I rapporti diretti tra produttori e dealers e le transazioni effettuate a prezzo "cantina" forniscono alle parti evidenti vantaggi in termini di competitività e profitto
- **Con la logistica innovativa le consegne avvengono rapidamente per le quantità che servono, dove servono, ogni volta che servono.**

## Ai produttori:

- Pubblicazione schede prodotto e brand aziendale sul portale «Carta dei Vini»
- Uso del Marketplace con funzionalità esclusive e personalizzate
- Tool per la gestione del Social Business
- Posizionamento dei prodotti e del Brand sui principali motori di ricerca
- Trasporti, Logistica integrata e Outsourcing logistico
- Customer service
- Servizi amministrativi e di incasso

## Ai dealer:

- Gestione della proposta dei vini con l'esclusiva applicazione «Carta dei vini»
- Organizzazione degli acquisti e della disponibilità in cantina
- Uso di strumenti per la gestione e la valorizzazione della presenza sui Social
- Posizionamento del Brand sui principali motori di ricerca
- Servizi di outsourcing logistico
- Customer service

