

IL VOLTO DI INTERNET

Prosecco e Champagne volano sul mercato online

Andrea Nardi Dei, Ceo di Vino.com:

«La pandemia e i conseguenti lockdown hanno avvicinato i consumatori italiani di vino al commercio elettronico»

FIRENZE

ALESSANDRO CICOGNANI

Hanno chiuso il 2021 con un fatturato di 43 milioni di euro, in crescita del 45% sull'anno precedente, e con 3,6 milioni di bottiglie consegnate. **Vino.com** è la dimostrazione di come l'online abbia saputo ricavarsi una nicchia importante anche nel settore wine. E ora che i consumatori hanno iniziato ad apprezzarlo, sta davvero dilagando.

Andrea Nardi Dei, come ceo e cofondatore di Vino.com, quali prospettive vede per il business online, ora che si comincia a tornare alla "normalità"?

«La pandemia e i conseguenti lockdown hanno avvicinato i consumatori italiani al commercio elettronico. Anche i più tradizionalisti, o fino ad allora scettici nei confronti dello shopping online, perché ne ignoravano i meccanismi e la sicurezza, "per necessità" hanno acquistato per la prima volta attraverso Internet e le app mobile. In generale, l'intero e-commerce italiano ne ha giovato, soprattutto perché si è avvicinato al trend dei mercati europei. Nel periodo successivo molti consumatori si sono consolidati e, nel nostro settore, crediamo che il canale tradizionale e quello online conviveranno, venendo scelti di volta in volta in base alle esigenze dei consumatori».

Quali saranno i vostri piani di sviluppo per i prossimi anni?

«Sono tre le chiavi principali: il miglioramento continuo della piattaforma tecnologica, che ci permette di fornire servizi sempre più efficienti; l'internazionalizzazione, con l'apertura diretta di mercati esteri. E, infine, il grande lavoro per la selezione e l'ampliamento della gamma di prodotti. Oggi siamo presenti in Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Olanda, Principato di Monaco e Svezia. Da febbraio siamo in Austria, da marzo in Finlandia, secondo il nostro programma saremo in Gran Bretagna, Spagna e Svizzera nei prossimi mesi».

Sul vostro sito, i vini oltre a venderli li raccontate e li commentate attraverso la voce di esperti. Quanto influisce il concetto di "fiducia" riposta nelle parole di un critico sui vostri clienti?

«Sono tre le figure fondamentali che contribuiscono alla costruzione di un'esperienza unica per il consumatore: il

sommelier virtuale, che aiuta il cliente a navigare nel catalogo; i sommelier di **Vino.com**, che selezionano i prodotti; i testimonial o i critici che, soprattutto sui social, trasformano il prodotto in "esperienza". Questo permette a **Vino.com** di creare una relazione profonda con il pubblico basata sulla fiducia, per guidare anche i meno esperti nella scoperta dell'offerta enologica».

Lato vendite quali tendenze avete notato?

«Nel corso del 2021 si segnala l'aumento del 60% di prosecco e champagne, che ha aumentato del 4% la sua incidenza sul nostro fatturato. C'è anche una crescita dei rosati, in particolare dei provenzali. Stabili i rossi, all'interno dei quali c'è una significativa crescita di vini toscani, mentre vediamo una leggera flessione dei vini bianchi».

Sulle 2mila aziende che vendete, quante sono quelle emiliano-romagnole e quali i numeri della regione?

«Sono 24, per un totale di 84 etichette, dato in crescita rispetto a due anni fa, quando ne contavamo solo 50. Per volumi di vendita, l'Emilia-Romagna è la nona regione italiana. Tra le denominazioni regionali, il Lambrusco rimane uno dei vini più venduti. In crescita troviamo Pignoletto e Sangiovese di Romagna».

Parlando, invece, in generale, quali regioni spiccano rispetto alle altre?

«Nel nostro catalogo ci sono 3.300 etichette di 660 produttori italiani. Le regioni che spiccano maggiormente sia in termini di assortimento sia di vendite, sono la Toscana e il Veneto, seguite da Piemonte e Lombardia».

In alto
i quattro
cofondatori
di **Vino.com**

Da sinistra: il
Cio Diego Di
Sepio, il Ceo
**Andrea Nardi
Dei**, il Cfo Elisa
Scapin e il Cto
Francesco
Limberty.
Sopra,
un'immagine
tratta dal sito
internet di
e-commerce



“ Tra i vini emiliano romagnoli il Lambrusco rimane il più venduto sulla nostra piattaforma, ma sono in crescita Pignoletto e Sangiovese di Romagna”

