

HOME » STARTUP » Vinitaly, sempre più startup puntano sul vino

EVENTI

Vinitaly, sempre più startup puntano sul vino

Al Salone internazionale in corso a Verona c'è ottimismo tra le nuove aziende che scommettono sul business enologico. "È un mercato ancora vergine e la vendita online ha portato l'enoteca a casa degli italiani con un click" spiega Andrea Nardi Dei, founder di Vino75, e-commerce di etichette di qualità

di Concetta Desando



il team di vino75

Toglieteci tutto ma non il vino. Perché gli italiani si sa, sono capaci di affrontare anche grandi sacrifici, soprattutto in tempo di crisi, ma non rinunciano al buon bere. Che sia un brindisi tra amici o un buon bicchiere di rosso a tavola, il vino fa parte della nostra cultura e della nostra tradizione gastronomica. Non è un caso che **il settore delle startup abbia visto fiorire numerose imprese che hanno scommesso proprio sul nettare di Bacco per fare business**. E molte ci sono riuscite: basti pensare a Tannico, **Svinando**, **Wineverse**, **WineOWine**, solo per citarne alcune.

Confermano la tendenza i dati che arrivano da Vinitaly, il Salone internazionale del vino e dei distillati in corso a Verona fino al 25 marzo. Il 94,5% delle cantine espositrici di Vinitaly esporta e più è alta la percentuale di export maggiore è la soddisfazione e la fiducia espressa per il futuro, con l'82,9% che su una scala da 1 a 9 dà un voto uguale o superiore a 6. Ottimismo anche per la ripresa del mercato interno, con una cantina su due che prevede

una crescita nel 2015. Lo dice l'indagine esclusiva di wine2wine – l'Osservatorio b2b di Vinitaly, realizzata intervistando oltre 400 aziende vinicole italiane espositrici di Vinitaly nei mesi di febbraio e marzo 2015.

La soddisfazione delle cantine cresce in misura proporzionale rispetto all'esportazione generata: la percentuale di aziende che dà un voto pari o superiore a 7 ha un picco del 77,4% per quelle che esportano più del 75% del loro prodotto. Più soddisfatte (oltre il 70%) le aziende con fatturato superiore al milione di euro; si scende al 60,9% per quelle con fatturato compreso tra 500.000 euro e 1 milione di euro e non si arriva al 50% per quelle più piccole.

Entusiaste e fiduciose anche le startup che hanno deciso di puntare sul vino e che stanno attirando sempre più investitori. L'ultima che ha attirato l'attenzione nientemeno che di **Andrea Merloni** è **Vino75**, enoteca digitale per la vendita online di vini di qualità, ideata dalla startup **3ND**. L'ex **Presidente del Gruppo Indesit**, insieme a **Nanabianca** e **Club Italia Investimenti 2**, ha investito **250mila euro per la crescita di Vino75**. "Un modo per iniziare il 2015 con tante speranze e una grande ambizione: **arrivare a fine anno con un fatturato di un milione di euro** per poter sbarcare sul mercato a livello mondiale" spiega **Andrea Nardi Dei**, ideatore della piattaforma, nata nel 2011 proprio davanti a un bicchiere di vino.

- #Vinodigitale, come rilanciare con e-commerce e social network

"Durante una cena con amici abbiamo iniziato a parlare del successo di Groupon. E, quasi per gioco, abbiamo deciso di aprire un sito internet di couponing. È nato così Scontodigitale.it, il 'papà' di Vino75" spiega ancora Andrea, 38 anni, ed esperienza professionale nel mondo del commercio e della tecnologia. "Proprio su Scontodigitale, poi, ho deciso di mettere in vendita il vino prodotto nei vigneti di famiglia. Il successo è stato immediato: in un anno abbiamo venduto 300 cartoni da 6 bottiglie, quindi ben 1.800 bottiglie. Da qui l'idea di puntare proprio sul vino con una piattaforma dedicata a questo prodotto, appunto Vino75" continua lo startupper. "Ho voluto per il sito un nome semplice e immediato: vino, il nome del prodotto, e 75 perché 0,75 litri è la quantità di una singola bottiglia di vino".

All'idea di Andrea si uniscono subito gli altri founder della piattaforma: **Diego Di Sepio** (34 anni) e **Francesco Limberti** (39 anni), entrambi ingegneri informatici, ed **Elisa Scapin**, 34 anni, esperta di grande distribuzione nei supermercati alimentari.

- 8 modi di fare (e vendere) il vino

"Dopo un primo networking con i principali produttori di vino toscani, abbiamo deciso di selezionare le etichette provenienti da tutto il territorio nazionale, senza dimenticare le eccellenze straniere" continua il giovane imprenditore. All'inizio del 2014 Vino75 viene incubata in **Nanabianca**, acceleratore digitale per startup innovative. "Da allora è stato tutto un crescendo: **abbiamo fatto della vendita del vino un'esperienza unica, in cui si unisce l'acquisto online alle emozioni che si provano comprando una bottiglia in enoteca**" spiega ancora Nardi Dei. "Tutti i vini presenti nel catalogo sono selezionati con cura: ogni settimana esperti sommelier collaborano con noi per offrire ai clienti solo i migliori vini di piccoli e grandi produttori. Acquistare online è semplice: basta ricercare le etichette per tipologia, origine, fascia di prezzo, produttore, abbinamenti. Il glossario, oltre alla lista dei prodotti, offre anche contenuti didattici sul mondo del vino. Inoltre è possibile consultare i 'Consigli del Sommelier', per occasioni e abbinamenti particolari" continua il giovane imprenditore.

- Il vino italiano piace sempre di più fuori dall'Europa

Che sul perché le startup che operano nel settore del vino abbiano tanto successo ha le idee chiare. "Fondamentalmente per due motivi: è un

mercato ancora vergine, infatti le startup che hanno pensato alla vendita online di vino sono nate negli ultimi anni. Inoltre questo sistema ha portato l'enoteca a casa degli italiani: prima di questo sistema per comprare il vino bisognava uscire di casa e, al massimo, accontentarsi delle offerte proposte nei supermercati. L'enoteca era vista come qualcosa d'élite, di lontano. Ora, invece, **chiunque ha accesso alle migliori cantine con un semplice click**" spiega lo startupper. E proprio all'inizio dell'anno lancia una call: "stiamo cercando uno sviluppatore. Non offriamo un grande stipendio ma una bella avventura e una grande sfida: diventare il punto di riferimento per la vendita online di vini di qualità. Fatevi avanti se volete brindare con noi".

23 Marzo 2015

TAG: [Vino75](#), [Nanabianca](#), [Andrea Nardi Dei](#), [vino](#), [startup e vino](#), [Andrea Merloni](#), [Club Italia Investimenti 2](#)

Articoli Correlati



Wineverse riceve 500mila euro. Tra gli investitori anche Italian Angels for Growth
[INVESTIMENTI](#)



#Vinodigitale, come rilanciare con e-commerce e social network
[IL REPORT](#)



Arriva un unico marchio per i vini fermi della famiglia Lunelli
[MADE IN ITALY](#)



Svinando, il vino "online" di una startup piemontese alla conquista della Germania
[AUMENTO DI CAPITALE](#)

[MAPPA DEL SITO](#) | [CONTATTI](#) | [IL PROGETTO EDITORIALE](#)

CORPO 10 SOC. COOP. A R.L. — LARGO DI TORRE ARGENTINA 11 — 00186 ROMA — P.IVA: 08650251005

Powered by

softec[®]