Operations e logistica, cruciali per il mondo del vino

wine-business-8c5a8fc3

Si è conclusa l’edizione 2014 del corso di alta formazione Wine Business Executive Program organizzato da Business International-Fiera Milano Media con l'ultimo modulo incentrato sui temi del marketing, dei social e dell’e-business.

Il corso, rivolto a chi già opera nel mondo del vino, aveva l’obiettivo di fornire una nuova visione e una capacità di direzione delle attività vitivinicole attraverso una modalità didattica che unisce la parte più scientifica/accademica a quella pratica/tecnica di effettiva conoscenza del settore. Ma già è annunciata la nuova edizione del 2015 che partirà a gennaio.

Paerticolarmente interesante è stato il modulo dedicato alle Operation, durante il quale sono intervenuti manager e imprenditori, sia di aziende vitivinicole che hanno portato le loro testimonianze (Marchesi De’ Frescobaldi, Giordano Vini, Cantine Ferrari, Ruffino, Amastuola) sia di aziende distributive e logistiche (Cuzziol, Zust Ambrosetti, Giorgio Gori).

A Simone Fabbri, direttore dei servizi commerciali di Marchesi de Frescobaldi abbiamo chiesto come rendere più efficienti le operations e la logistica nel settore vitivinicolo.

[embed width="560"]http://youtu.be/tKj3jwrENq8[/embed]

La logistica, è stato evidenziato nel corso delle due giornate, intesa come integrazione efficiente ed efficace dell’intera catena dei processi produttivi e della fornitura è per gli imprenditori vitivinicoli la vera sfida del prossimo futuro.

Le operations e la logistica, infatti, hanno nel wine business un ruolo centrale per le perfomance d’impresa e soprattutto sono oggi determinanti per affrontare con successo la competititvità dei mercati internazionali, i cambiamenti dei tradizionali canali distributivi e la costante crescita dell’e-commerce, come ha testimoniato Simonpietro Felice, amministratore delegato di Giordano Vini, che

realizza attraverso il web il 30% delle vendite e ha attuato con due clienti della Gdo estera un sistema di riordino rapido basato sulla pianificazione degli acquisti con software predittivi delle vendite.

È già disponibile il programma del prossimo anno che si svolgerà sempre in 6 moduli a partire da gennaio. Informazioni possono essere richieste a: am.formicola@businessinternational.it

brochure wine

Scarica la brochure