Drinkme, la rivoluzione nella distribuzione di spirits e vini conquista l’Italia

20230825121309foto-team-07590090

Listini personalizzati, tempi di consegna rapidi e flessibili senza minimo d’ordine (né per valore né per volume) e un software gestionale pensato *ad hoc* per il mondo della distribuzione. Sono gli ingredienti di **Drinkme**, startup che sta digitalizzando e automatizzando la fornitura di wine & spirits nel settore Ho.Re.Ca. in Italia.

Presto anche all’estero, Drinkme ha già aperto **magazzini nelle città di Varese, Milano, Legnano, Monza Brianza - Como e Forte dei Marmi**, concluso con un overfunding di circa 280.000 euro una campagna di crowdfunding e ad oggi è entrata nella fase di fundraising ufficiale.

IN CATALOGO PIU' DI 500 ETICHETTE

Attraverso una piattaforma online, rivolta principalmente a hotel, bar, discoteche, stabilimenti balneari e ristoranti, è dunque possibile ricevere la merce in tempi di consegna rapidi e flessibili senza minimo d’ordine. Inoltre, il software gestionale pensato *ad hoc* per il mondo della distribuzione è in grado di supportare i clienti nella gestione quotidiana delle scorte, analizzare i consumi e automatizzare gli acquisti tramite algoritmi integrati.

Se a settembre 2021 la startup ha aperto il primo magazzino a Varese, a dicembre 2022, forte della continua crescita, Drinkme ha dato il via ad una campagna di equity crowdfunding chiusa con successo con un **overfunding di circa 280.000 euro**. Non solo, queste caratteristiche hanno permesso alla startup di scalare molto velocemente: nei primi 19 mesi di attività infatti è stato registrato un tasso di crescita del +24,7% così come il valore medio per ordine, aumentato del +12,7% di anno in anno. Nel 2022 Drinkme ha registrato un fatturato di 700.000 euro e nel 2023 prevede di raddoppiarlo.

Ad oggi **sono 780 gli utenti iscritti alla piattaforma acquisiti attraverso una rete commerciale**, tra cui Maio Group, il gruppo che gestisce i ristoranti su Rinascente a Roma, Milano e Firenze, dei quali l'85% compiono almeno un ordine alla settimana.

"*Con 500 etichette distribuite in bollicine, vini, superalcolici e bevande classiche, i nostri rapporti con fornitori del calibro di Red Bull, Pernod Ricard, Diageo, Moet & Chandon, Antinori, Ceretto, Meregalli e Velier ci permettono di raggruppare sulla piattaforma di Drinkme il 70% di una classica carta vini, che può essere a sua volta personalizzata. A seconda delle esigenze dei singoli clienti infatti ci capita spesso di aggiungere etichette più di nicchia e comporre un listino prezzi personalizzato sulla base di accordi commerciali consultabile attraverso il profilo della piattaforma*", afferma **Fabio Brusa Pasquè**, Chief Technology Officer e General Manager di Drinkme.

IL MONDO DEL BEVERAGE DIVENTA DIGITALE

Attraverso la piattaforma web e a breve anche App, Drinkme punta a diventare un interlocutore unico per dimezzare il tempo e la fatica da dedicare alla gestione di ordini e consegne da parte di operatori nel mondo Ho.Re.Ca. Questi ultimi possono infatti acquistare i migliori vini, alcolici e superalcolici internazionali - a cui si sommano prodotti a questi associabili tra cui ghiaccio, cocktail kit, attrezzature da bar e molto altro - senza minimo d'ordine, né per valore né per volume, e senza limite di accesso alle etichette. Per venire ancora più incontro alle esigenze degli operatori del settore, **la piattaforma consente di ricevere la merce ordinata online il giorno stesso, in tre fasce orarie di consegna (17.30, 18.30, 19.30)**.

"L*a struttura di Drinkme prevede un grande magazzino centrale che rifornisce tanti piccoli magazzini satellite, i quali, a loro volta si occupano di portare la merce al cliente finale. Questo, unitamente all'utilizzo di sistemi di intelligenza artificiale per velocizzare l'intera supply chain e alla gestione completa del magazzino e dei trasportatori, permette di velocizzare notevolmente i tempi di consegna* - prosegue Fabio Brusa Pasquè - *Sempre per venire incontro alle necessità degli operatori del settore abbiamo scelto di rendere disponibile la consegna nella fascia pomeridiana e serale perchè abbiamo notato che era l'orario maggiormente scelto dagli operatori del settore*".

Infine, da giugno 2023 Drinkme mette a disposizione alla clientela più fedele la **Drinkme Academy**: dei corsi di formazione gratuiti su wine & spirits sia online e sia in presenza nel locale, in collaborazione con Pierluigi Guarino, socio fondatore di Flair Academy, accademia professionale per barman, e incentrati su tematiche come preparazione di cocktail e tecniche di bartending.

“*Inizialmente, ogni volta che veniva effettuato un ordine all’interno della piattaforma, il cliente raggiungeva una soglia di sconto che veniva applicato all’interno dell’ordine. Abbiamo notato però che lo sconto era poco percepito, per questo abbiamo pensato di concepire un servizio che potesse essere non solo vantaggioso per i clienti finali, in un settore in cui la formazione on the job non è sempre alla portata di tutti, ma anche in grado di consolidare il nostro rapporto con loro*”, spiega Debora Frascoli, Chief Marketing Officer e Chief Financial Officer di Drinkme.