Il vino dal ristorante a casa

foto-kit-ristorante-consumatore-al-centro-26452539

Tra le molte iniziative destinate a ridare slancio ai consumi, si segnala quella dedicata al vino nella ristorazione de “Il consumatore al centro”. Perché è interessante? Perché parte dal presupposto di saldare il momento del consumo al ristorante con il momento dell’acquisto del prodotto, secondo una logica in cui tutti gli operatori interessati traggono vantaggio. È vantaggioso per il ristoratore, che ha la possibilità di vivacizzare il consumo di vino e di trasformarsi in veicolo di comunicazione e promozione, è vantaggioso per le cantine che alimentano nuovi canali di vendita, è vantaggioso per il consumatore che trasferisce l’esperienza di degustazione fatta al ristorante direttamente tra le mura domestiche.

Di che cosa si tratta? Nato dalla collaborazione tra Ristopiù Lombardia, che commercializza un’ampia gamma di prodotti nel settore horeca, Ursa Major, consorzio formato da aziende che operano nella distribuzione alimentare, Viva Comunicazione e W4Y, società di servizi nel settore Informatico, “Il consumatore al centro” è un nuovo format per valorizzare il vino all’interno dei ristoranti intercettando, fidelizzando e soddisfacendo il desiderio dei clienti dei ristoranti che vogliono avere la possibilità di riacquistare lo stesso vino anche per i consumi domestici. Il funzionamento, appoggiato sul portale omonimo, è semplice. Tutti i consumatori che degustano un vino tipico italiano presso un ristorante che aderisce al progetto, ricevono una Carta d’Identità relativa al vino consumato, che riporta un codice personalizzato contenente il nome e i dati del vino e il nome della cantina che lo ha prodotto.

Grazie al codice personalizzato, il consumatore potrà in seguito acquistare lo stesso, identico vino apprezzato nel ristorante attraverso il portale web per l’e-commerce, ricevendolo direttamente a casa propria. Al portale si può accedere anche tramite tecnologia mobile (cellulare, tablet, ecc.).

I vantaggi per il ristoratore sono molteplici, tra cui visibilità, supporto pubblicitario attraverso il portale, ingresso in un circuito di persone particolarmente interessate alla cultura del vino. Soprattutto può contare su una carta dei vini personalizzata, firmata da Luca Gardini, campione del mondo dei sommelier, scegliendo in una vastissima gamma di proposte di qualità. Grazie a questo sistema, può rifornirsi di tutti i vini che preferisce, anche con riordini minimi. Il ristoratore ricava inoltre un guadagno

indiretto grazie alle provvigioni che gli vengono riconosciute per ogni vendita effettuata direttamente tramite il portale.

Il ristorante sarà infine presente nell’area dedicata del portale e potrà effettuare operazioni pubblicitarie tramite lo stesso. Sarà dotato di una stampante apposita per realizzare le carte d’identità relative ai vini. Altri materiali di supporto comprendono la carta dei vini personalizzata con tutte le schede informative, una guida ai produttori di qualità, cartello vetrina e vetrofania di adesione al circuito, vari gadget promozionali.

Chi fosse interessato ad aderire al circuito, può contattare: segreteria@ursamajorgroup.org