

NUOVE IMPRESE

La bottiglia è di nicchia I tempi di spedizione invece sfidano Amazon

L'iniziativa di due sommelier con l'aiuto del Gruppo Sesa
«Vino di piccole aziende direttamente a casa in un'ora»

David Biuzzi

EMPOLI. La sfida è lanciata e non è banale. Viniferi contro Amazon. Certo, detta così fa sorridere. Perché una piccola boutique del vino on line che sfida il colosso del commercio elettronico somiglia maledettamente a quello scoglio cantato da Lucio Battisti che prova ad arginare il mare. Eppure succede. E succede a Empoli, città che è abituata a rivivere Davide contro Golia sui campi di calcio ma non solo.

A lanciare il guanto a Jeff Bezos sono due figli della città della squadra azzurra, che spesso siede al tavolo delle grandi del pallone, ma anche della Sammontana, che era una latteria e ora sgomitava con le multinazionali del settore alimentare, e più precisamente Andrea Vanni e Marianna Maestrelli. Si sono scelti almeno il campo di gioco, che è l'Empolese Valdelsa, e il motto, «Vino a casa tua in un'ora».

A proporlo è, appunto, Viniferi, enoteca che sulla rete propone prodotti di nicchia di piccole e medie aziende agricole. Soprattutto vini naturali, biodinamici, biologici che rispecchiano le peculiarità dei territori italiani. «Abbiamo deciso di puntare su un catalogo esclusivo, per chi desidera bere qualcosa di diverso o per chi è in cerca di un

regalo in grado di stupire», spiegano Andrea e Marianna. Tutto questo a prezzi contenuti, a dimostrazione che non sempre «esclusivo» significa «costoso».

Il progetto di Viniferi è nato in pieno lockdown quando i sommelier empolesi Andrea e Marianna hanno deciso di lanciare il commercio elettronico di vini di nicchia. Dopo dieci anni di esperienza nel mondo del vino è cresciuta la loro voglia di mettersi in gioco e provare a sfruttare le potenzialità dei nuovi canali di comunicazione.

Dopo la realizzazione del sito, così, è nata l'esigenza di veicolare velocemente il messaggio legato alla promozione di Natale pensata per gli abitanti di Empoli e del circondario. Se infatti la consegna sul territorio nazionale è garantita in 48 ore, quella a Empoli e nei Comuni limitrofi ha tempi di attesa di un'ora.

Per riuscirci, per battere Amazon e il resto della compagnia sul tempo, serviva però anche un aiuto. Che i due imprenditori empolesi hanno trovato grazie a un'altra eccellenza della città, il Gruppo Sesa (leader in Italia nel mondo dell'It). «Per la creazione di una strategia digitale – raccontano Andrea e Marianna – ci siamo affidati ad

Adiacent che ci ha supportati nella realizzazione di una strategia di comunicazione sui social network, in particolare Facebook e Instagram. Il nostro messaggio è stato veicolato su questi canali cercando di raggiungere il pubblico di potenziali interessati».

Sinergia empolesse, dunque, per giocarsela coi colossi mondiali del settore. «Siamo felici di supportare nella strategia digitale una realtà del territorio – dichiara Paola Castellacci, Ceo Adiacent, divisione customer experience di Var Group che fa capo appunto al Gruppo Sesa – che nasce dall'impegno e la passione di due empolesi. Adiacent ha un'offerta ampia e diversificata che guarda non solo alle aziende di grandi dimensioni ma che punta a valorizzare anche le imprese locali. Fin da subito abbiamo sposato l'idea di Viniferi, un progetto innovativo e virtuoso che cerca di offrire un servizio di qualità ai cittadini dell'Empolese Valdelsa. Non potevamo non supportarli in questo percorso».

E allora via con il catalogo on line, con gli ordini e le consegne rapide. Il vino, il buon vino, arriva a casa entro un'ora. Perché, come abbiamo imparato da «Amici miei» il genio è fantasia, intuizione, col-

po d'occhio e velocità d'esecuzione.

Un po' quello che ha guidato proprio Jeff Bezos quando, il 5 luglio del 1994, fondò Amazon nel garage della sua casa di Bellevue, cittadina di 147 mila anime nello stato di Washington. Si chiama Cadabra, allora, ma il nome cambiò in fretta perché somigliava troppo a «cadavere» e soprattutto serviva una parola che iniziasse con la lettera «A» per arrivare prima degli altri, della concorrenza, sui motori di ricerca (il genio, appunto). Nacque come vendita di libri on line, allora, oggi è la più grande internet company del mondo (280,5 miliardi di dollari il fatturato del 2019, 11,5 miliardi l'utile netto), il suo fondatore uno dei più ricchi uomini del pianeta. «Lavora sodo, divertiti, fai la storia» è il motto della compagnia che ora ha scelto Seattle come casa madre.

Già, la città del Grunge, dei Nirvana, di Kurt Cobain. Nelle sue canzoni uno scoglio poteva davvero arginare il mare e allora, visto anche che proprio la storia di Bezos (come quella di Steve Jobs) ci insegna che partendo da un garage si può conquistare il mondo, Andrea Vanni e Marianna Maestrelli fanno bene a provarci. —



Andrea Vanni e Marianna Maestrelli di "Viniferi"
