



*Callmewine*

# Team Wine-Storming



Eleonora Maraccini  
1035799



Enrico Forneris  
1035320



Chiara Beretta  
1033576



Daniele Marro  
1035784



Luna Rebecchi  
1034165



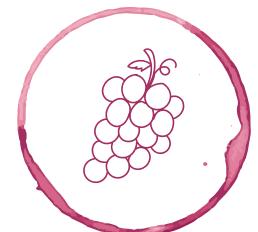
Marco Amico  
1035544



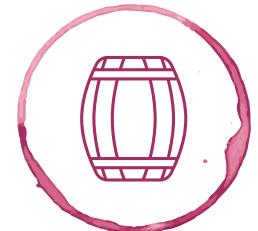
Valeria Valdata  
1033537



# Il Tuo Personal Sommelier



Vini, champagne, distillati e molto altro



Presenza sul web: sito web, app e social media



Tecnologia: blockchain, chatbot, UE personalizzata



# Il Tuo Personal Sommelier



## Vision:

*“Integrare profondamente tradizione e innovazione, lavorando ogni giorno per migliorare la nostra offerta, continuando a raccontare la nostra passione per il vino.”*

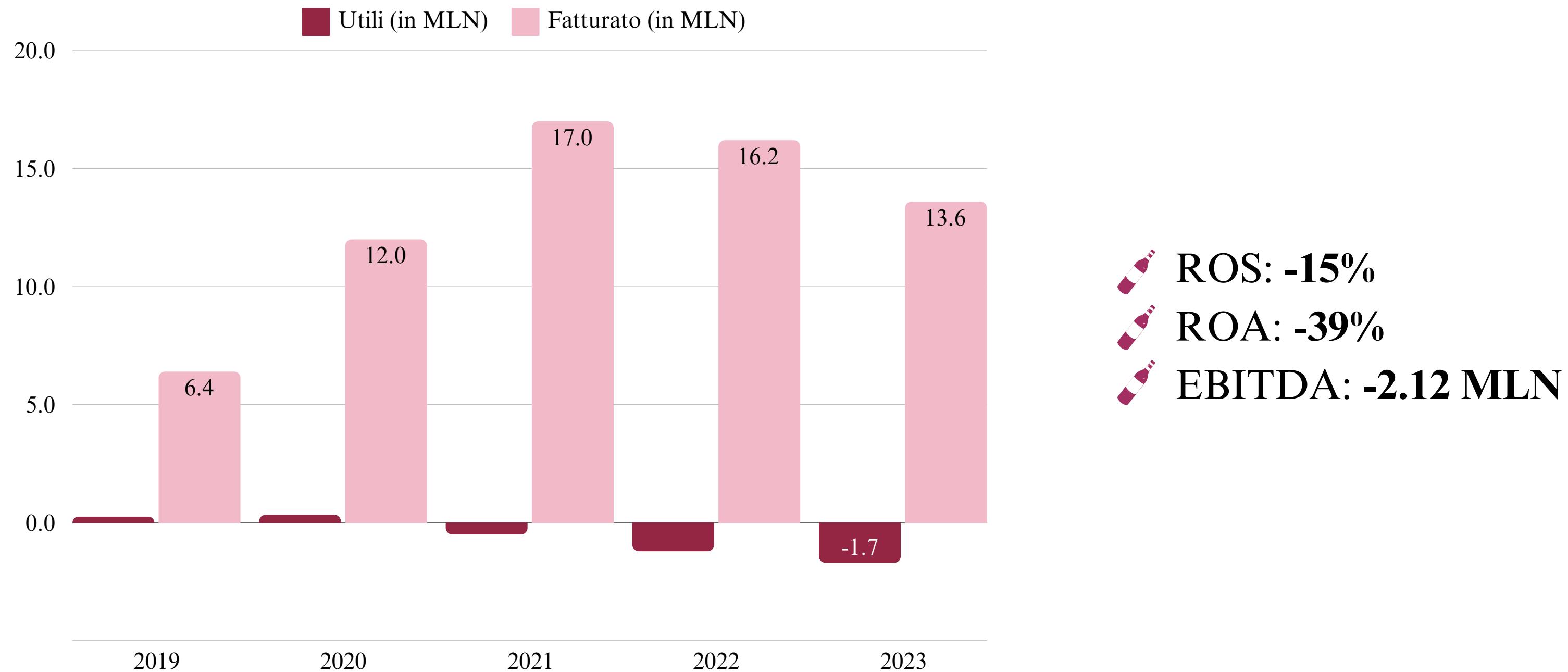
## Mission:

*“Selezioniamo vini guidando con fiducia degustatori esperti e semplici appassionati alla scoperta della nostra offerta accurata e autentica.”*

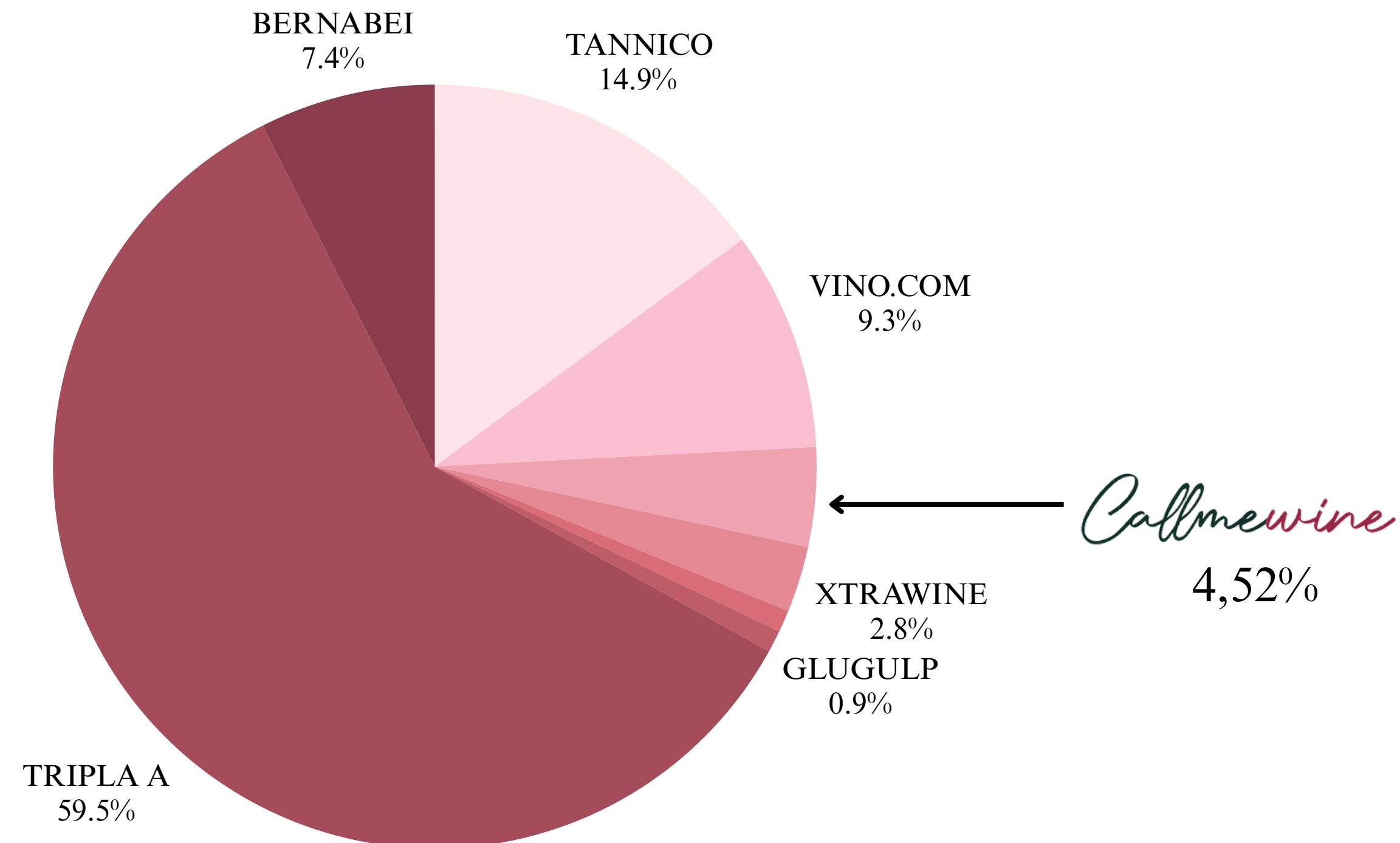
## Principi e valori:

*“Eccellenza, responsabilità, innovazione, convivialità, trasparenza”*

# Analisi economica



# Analisi competitiva



# Sentiment analysis

buona  
super  
affidabili  
precisi  
ordinato  
top  
veloci  
eccellente  
varietà  
impeccabile  
rapida  
ottimo  
qualità  
perfetto  
puntuali  
consegne

**Scelta**

**servizio**

# Analisi del macro-ambiente

P

- Normative IT e EU
- Tariffe e dazzi
- Mercati emergenti
- Incentivi statali

E

- Inflazione
- Abbonamenti personalizzati
- Tassi di cambio

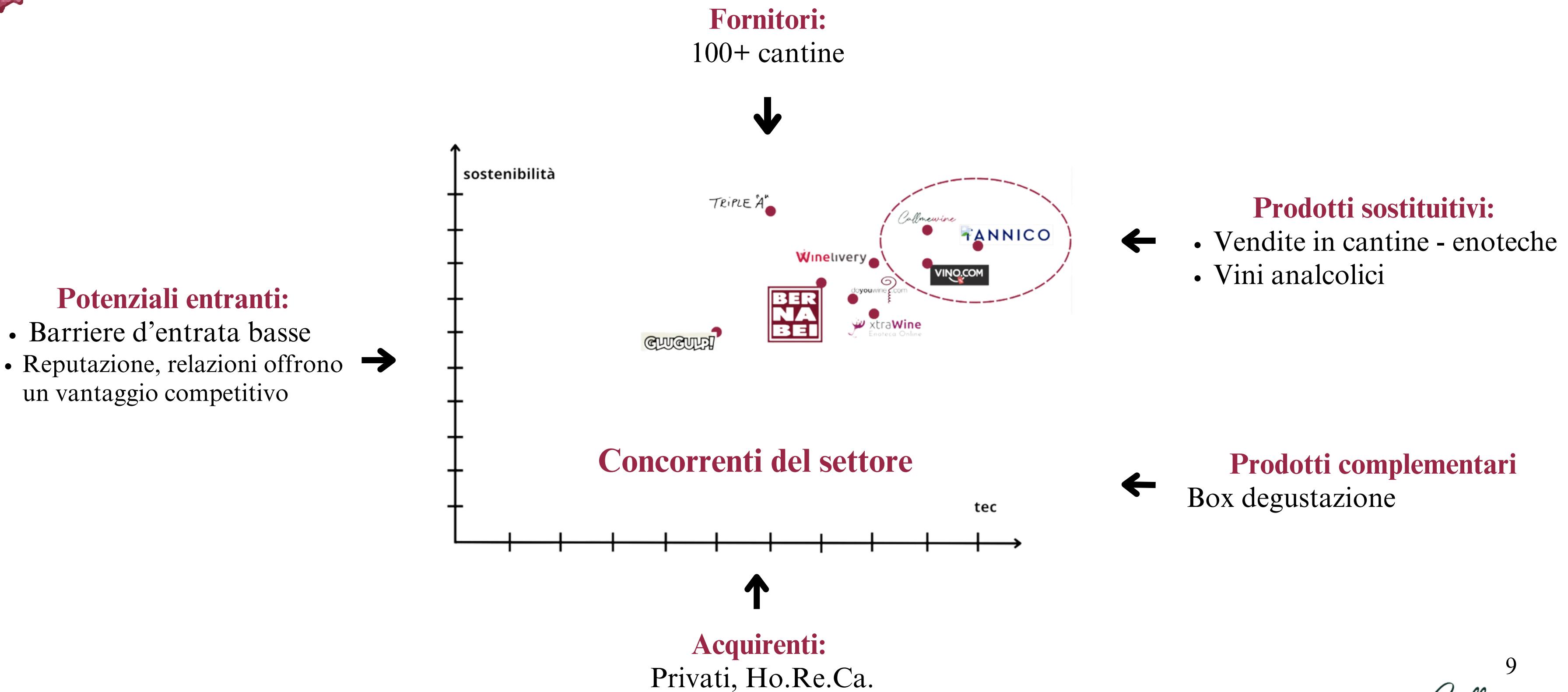
S

- Interesse dei giovani
- Trend “drink less but better”
- Community digitale

T

- Ottimizzazione offerta e logistica con l'AI
- Innovazione esperienziale
- Blockchain

# Analisi delle forze di Porter





# Risorse

- **Risorse tangibili:** risorse finanziarie + risorse fisiche + risorse tecnologiche
- **Risorse intangibili:** valore del marchio + relazioni con fornitori + reputazione online positiva.
- **Risorse umane:** Soft skills (teamwork e flessibilità) + skills tecniche (competenze logistiche e di supply chain)

# Competenze



## Competenze distintive:

- Utilizzo della blockchain
- Interfaccia user-friendly
- Contenuti ad impronta educativa
- Partnership col settore B2B



## Competenze chiave:

- Competenze nel marketing digitale
- Catalogo accurato grazie alla collaborazione con i sommelier
- Innovazione tecnologica

# Vantaggio competitivo: differenziazione

↙ Sostenibilità

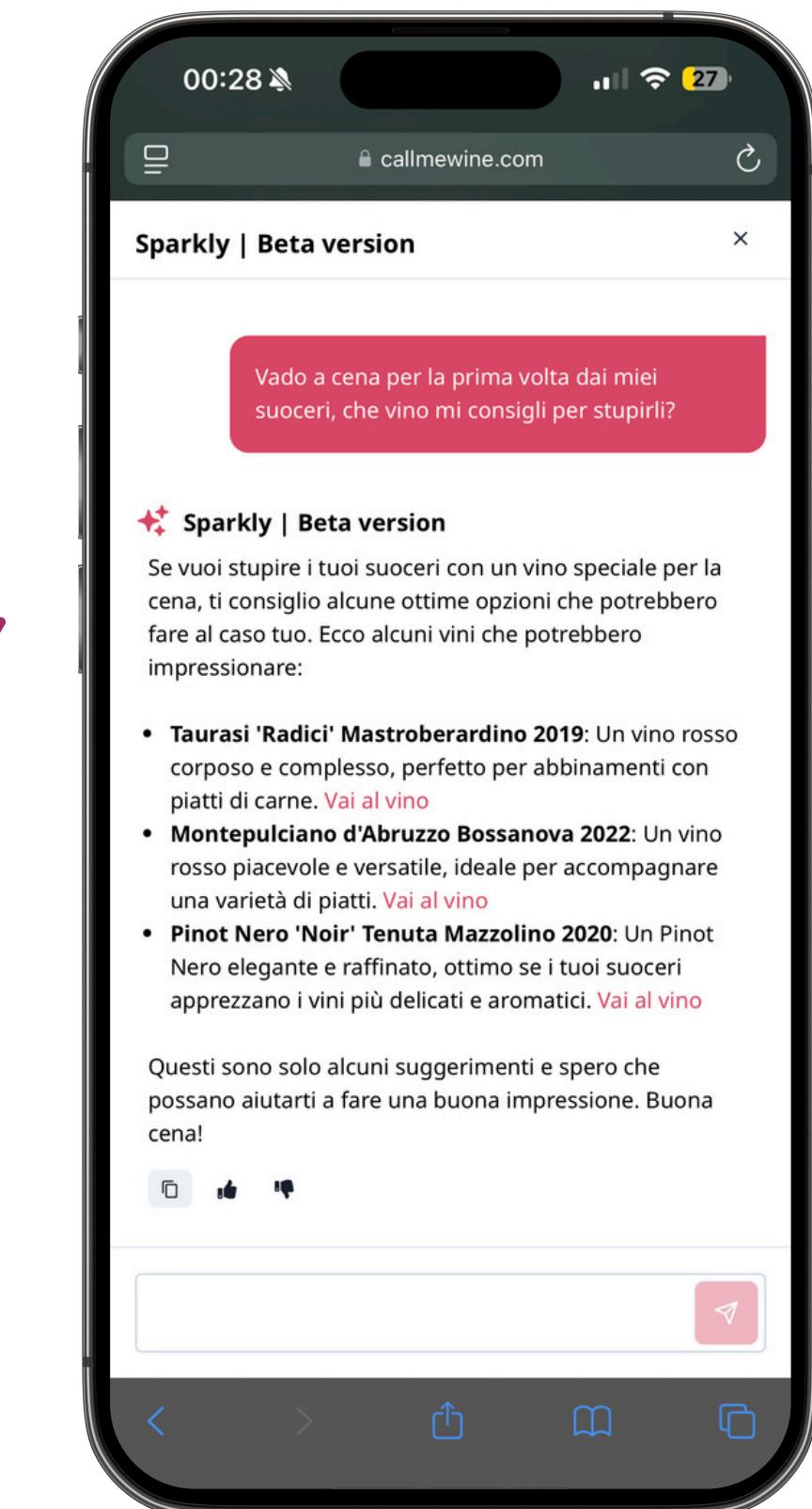
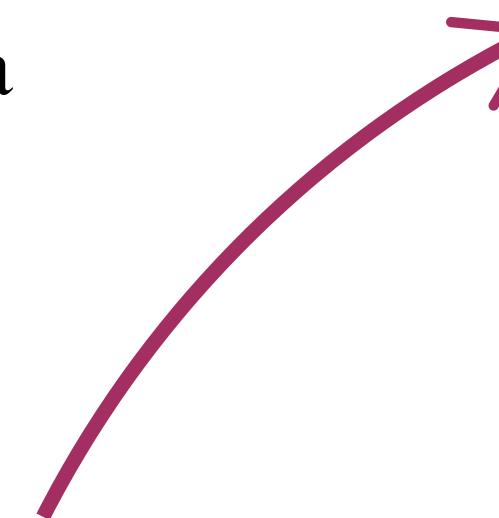
↙ Personalizzazione dell'offerta tramite

- Contenuti educativi
- Consigli di abbinamento dei vini
- **Innovazione tecnologica e trasparenza**



**Chatbot Sparkly:**

- Consulenza in tempo reale
- Accesso continuo alle informazioni
- Esperienza personalizzata



# SWOT analysis



## Strength

- Catalogo vasto
- Elevato impegno sulla sostenibilità
- Presenza internazionale: FR, DE, UK
- Chatbot: consiglia + supporta e assistenza



## Opportunities

- Vini analcolici e a basso contenuto alcolico in un mercato in espansione
- Crescita nel mercato internazionale
- Nuove partnership nel settore Ho.Re.Ca



## Weakness

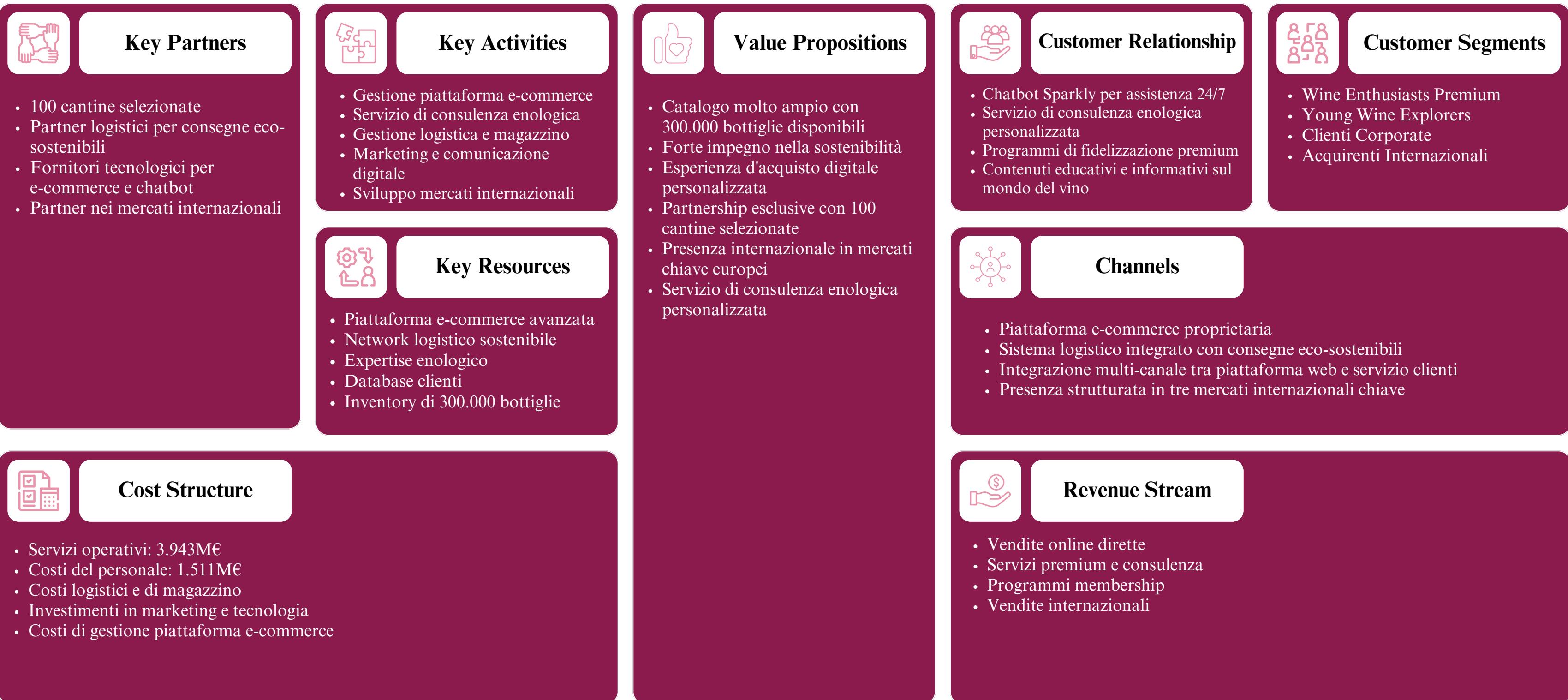
- Costi operativi elevati
- Servizio clienti fisico poco efficiente
- Problemi ricorrenti con le consegne
- Non presenti particolari programmi di fedeltà e sconti



## Threats

- Forte concorrenza
- Basse barriere all'entrata
- Dipendenza da fornitori esterni

# Business model canvas



# Suggerimenti strategici



# Ottimizzazione del magazzino

## *Fase 1*

**Situazione attuale:** €2,16M di rimanenze nel 2023 + mercato dei vini analcolici +28%

### **Strategia:**

- Revisione del pricing e ottimizzazione del magazzino
- Sviluppo di nuovi prodotti e formati
- Lancio del programma fedeltà (bronze, silver, gold, platinum)



**1-6 mesi**

### **Impatto economico:**

- Incremento ARR: + €400.000-600€
- Incremento margine lordo annuo: +2-3%

# Efficienza operativa

## *Fase 2*

### Situazione attuale:

- Costi operativi elevati
- Processi manuali che rallentano le operazioni
- Gestione frammentata degli acquisti non strategici

### Strategia:

- Automatizzare processo ordini
- Ottimizzare rotte di consegna
- Centralizzare acquisti non-core

### Impatto economico:

- Efficienza personale: €80.000/anno
- Riduzione costi logistici: €100.000/anno
- Risparmi acquisti: €50.000/anno

→ **Risparmio totale annuo: €230.000**



**6-12 mesi**



# Sviluppo commerciale

## *Fase 3*

**Situazione attuale:** ricavi in calo (-15,8%)

### **Strategia:**

- Lanciare canale **B2B** per **HoReCa**
- Espandere in **mercati esteri** selezionati (DE, FR e UK)
- Sviluppare una linea di **spumanti** e **rossi dealcolati** di alta qualità
- Intensificare la comunicazione sulla **sostenibilità**.

### **Impatto economico:**

- **B2B revenue:** €1.5 milioni in 18 mesi
- **Mercati esteri revenue:** €500.000 in 12 mesi.
- **Analcolici revenue:** €2.8 milioni in 24 mesi.



**12-24 mesi**



18

Callme*wine*



*Grazie per  
l'attenzione!*

*Callme***wine**

