



## MARKETING

## Winefathers: come diventare parente di un vignaiolo italiano

**Un portale che permette ad appassionati di tutto il mondo di diventare parenti di vignaioli artigianali italiani, conoscere le origini, i valori e le storie racchiuse nei profumi e nei sapori delle bottiglie di vino italiano di qualità. Ne parliamo con Luca Comello, CEO di Winefathers.**

di Nicolò Occhipinti



Il team di The Winefathers.

The Winefathers nasce dall'entusiasmo di un team giovane tutto italiano che promette di dare una scossa al mercato del vino facendo saltare i molti passaggi che separano il produttore dal consumatore. Per la prima volta, il cliente potrà entrare in contatto diretto con pochi e selezionati vignaioli artigianali italiani di qualità e con i loro vini introvabili nei canali mainstream. Eccellere ha incontrato Luca Comello, CEO di Winefathers, per conoscere meglio questa startup.

### In che cosa consiste il progetto The Winefathers?

The Winefathers è il primo sito internet che permette ad appassionati di tutto il mondo di diventare parenti di produttori artigianali italiani di vino. Diventando cugini, zii, fratelli o padri (winefathers, appunto), sosterranno i progetti in campo enologico dei piccoli produttori, ottenendo in cambio bottiglie in omaggio, visite guidate, e persino la possibilità di partecipare alla vendemmia.

### Come è nata l'idea di lanciare questo progetto?

È nata un po' per caso. Stavo lavorando a un altro progetto imprenditoriale legato al mondo dei makers e mi sono imbattuto nel sito americano Etsy, che mette in relazione diretta hobbisti e appassionati di tutto il mondo. Ho avuto un'intuizione: perché non farlo nel mondo del vino, dove ci sono piccoli produttori che fanno fatica a farsi conoscere e wine lovers disposti a provare prodotti sconosciuti ma di qualità? Ho lasciato il progetto sui makers, e mi sono buttato a capofitto in questo.

### Quale gap nel mercato va a colmare?

Gli appassionati di vino avvertono il bisogno di ricercare produttori artigianali, conoscerli, approfondire gli aspetti legati alla geografia e alla cultura del luogo di produzione, essere coinvolti nell'esperienza di coltivazione e innovazione enologica. Ma la catena del valore del vino prevede molti passaggi, soprattutto se il prodotto viene esportato all'estero. Il luogo in cui gli appassionati possano incontrare e conoscere i produttori artigianali di vino ad oggi manca.

### In quale modo gli iscritti possono valutare la reale qualità dei vignaioli?

Innanzitutto vi è un'accurata selezione a monte. The Winefathers sceglie con cura i vignaioli, andandoli a trovare, conoscendoli di persona, assaggiando i loro vini e visitando le vigne. I produttori che entrano a far parte del nostro progetto rispondono a una serie di criteri stringenti. Inoltre a breve sarà possibile recensire i vignaioli sul sito, quindi gli utenti potranno basarsi sulle valutazioni espresse dagli altri wine lovers.

### Da dove trae profitto il portale?

The Winefathers offre un servizio innovativo e per questo servizio trattiene una quota sul prezzo finale. Non

richiede fee di ingresso né ai produttori né a chi si iscrive al sito.

#### **Ritieni che la disintermediazione in questo settore porti maggiori vantaggi per il consumatore?**

Non è una domanda facile. La regolamentazione soprattutto per quanto riguarda le esportazioni costringe alla presenza di intermediari quali ad esempio importatori o distributori e le economie di scala impongono il trasporto di grossi quantitativi. L'unica possibilità è a nostro avviso quella di allontanarsi in maniera evidente dalla vendita delle bottiglie. È questa la nostra sfida. Per il consumatore per cui contano più l'esperienza nel mondo del vino e l'eccellenza artigianale che il prezzo del prodotto il vantaggio è sicuramente interessante.

#### **Come state promuovendo The Winefathers?**

Siamo da poco andati on-line e l'obiettivo è di effettuare una fase di test che durerà due o tre mesi. In questo periodo esploreremo l'efficacia di alcune modalità di comunicazione e advertising più o meno convenzionali. Sulla base dei risultati definiremo meglio gli strumenti con cui promuovere The Winefathers. Tieni presente che l'utente a cui ci rivolgiamo è anche e soprattutto straniero, per cui dobbiamo trovare modi nuovi e a basso costo per raggiungere l'Europa del Nord e gli Stati Uniti.

#### **Al momento, avete autofinanziato il progetto...**

Sì, abbiamo deciso di partire con le nostre gambe. Siamo tre soci e ci abbiamo messo i nostri capitali, per partire. Se si presenterà l'opportunità e ne riscontreremo il bisogno, comunque, potremo sempre modificare quest'impostazione per andare alla ricerca di finanziatori.

#### **Quali sono state le principali difficoltà incontrate?**

Devo dire che fino a questo momento è filato tutto liscio, ma siamo consapevoli che il bello viene ora. Ci siamo posti da tempo il tema di come comunicare il progetto e questo a nostro avviso rappresenterà la chiave di volta per il successo dell'iniziativa.

#### **Vi sono analoghe iniziative all'estero?**

C'è molto poco, a dire il vero. L'unica che propone una filosofia simile, anche se declinata in modi molto diversi, è Naked Wines, un portale inglese che ha generato 53 milioni di sterline di fatturato in 6 anni, a dimostrazione che le potenzialità sono notevoli.

#### **Come evolverà The Winefathers nei prossimi anni?**

Ovviamente abbiamo un piano di sviluppo con alcuni step definiti, ma sono convinto che sarà il mercato a guidarci nella nostra evoluzione. Abbiamo una value proposition molto chiara e differenziante, ma non è detto che saremo sempre uguali. Questa prima fase di test e i successivi passi sul mercato ci diranno chi sarà veramente The Winefathers da grande.

#### **Riferimenti:**

sito: [www.thewinefathers.com](http://www.thewinefathers.com)

facebook: <https://www.facebook.com/TheWinefathers>

twitter: <https://twitter.com/thewinefathers>

instagram: <http://instagram.com/thewinefathers>

14-12-2014

LINK ALL'ARTICOLO:

[www.eccellere.com/public/rubriche/marketing/winefathers-323.asp](http://www.eccellere.com/public/rubriche/marketing/winefathers-323.asp)

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** ([www.eccellere.com/notelegali.htm](http://www.eccellere.com/notelegali.htm)).