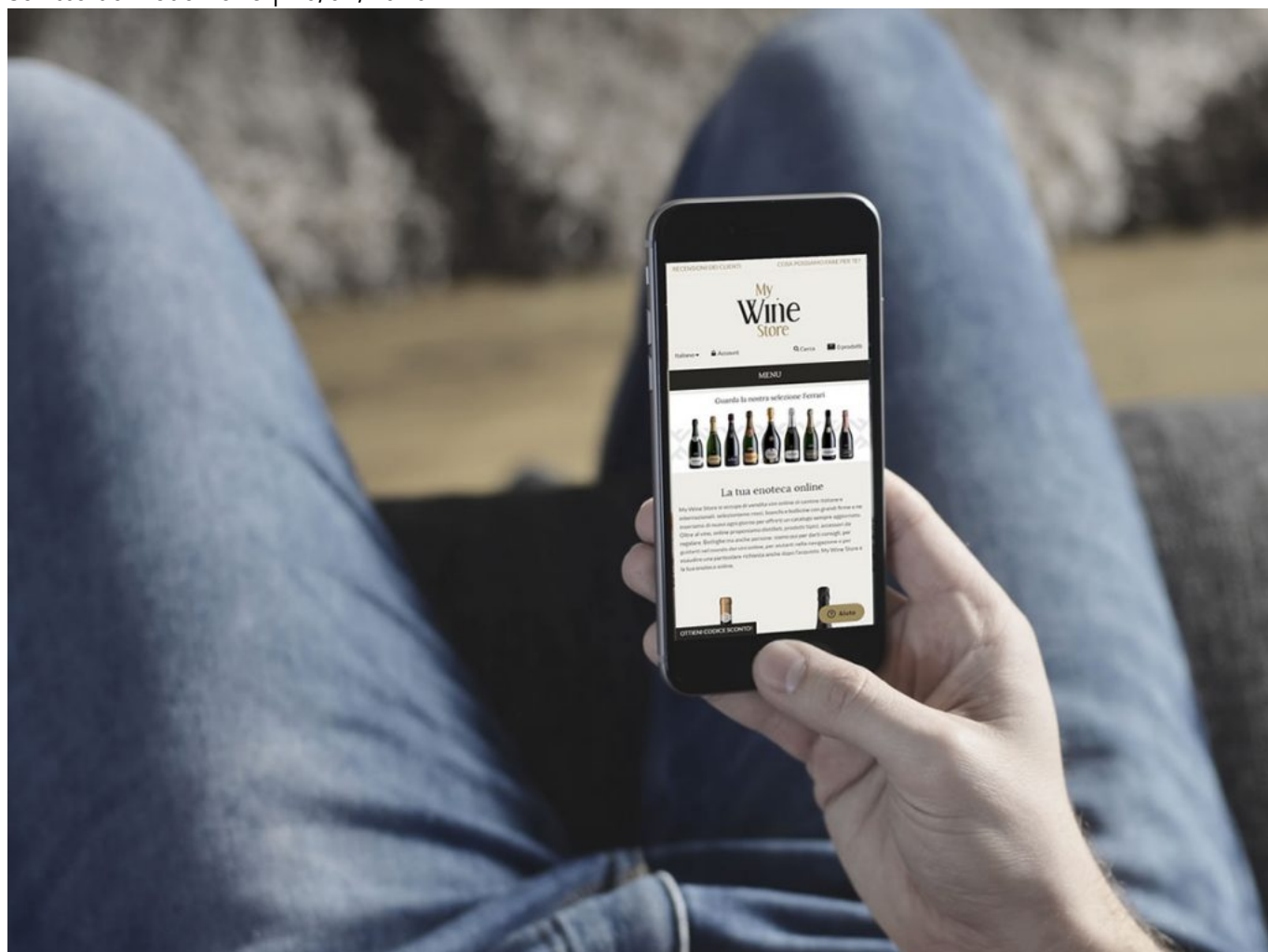


My Wine Store: il lato umano dell'e-commerce

scritto da Redazione | 20/07/2020



Un catalogo di vini provenienti da tutto il mondo, distillati, prodotti gastronomici tipici e accessori da regalare ma quello che distingue un'enoteca online nata in Molise è il costante contatto con i clienti e un'assistenza ben organizzata

Vendita on line o e-commerce. Da quando il lock down ha determinato una **crescita esponenziale del commercio elettronico**, nel mondo del business non si parla d'altro.

Da una recente indagine **Ipsos Strategy 3** è emerso che, da febbraio a maggio 2020, tre italiani su quattro hanno scelto di comprare online qualsiasi cosa, non solo libri e tecnologia ma anche corsi di vario genere, abbigliamento, cibo e vino.

Il **successo dell'e-commerce** è stato molto più marcato in Italia dove **ha raggiunto un +31%** a

fronte del +16% della Francia e +18% del Regno Unito, probabilmente perché in questi Paesi gli acquisti telematici rappresentavano già un'abitudine consolidata. Il fenomeno, tra l'altro, non sembra destinato ad esaurirsi; sempre secondo la citata indagine, il 37% degli italiani ha intenzione di effettuare acquisti online anche nei prossimi 6-12 mesi, avendo riscontrato una certa convenienza e comodità.

I vantaggi di un e-commerce e i suoi limiti

A fronte della soppressione del contatto diretto tra le persone, un **sito e-commerce consente di vendere beni e servizi** riducendo i costi fissi e proprio su tale vantaggio stanno facendo leva i professionisti del web marketing per incentivare gli investimenti degli imprenditori in tal senso.

«Per chi fa business - spiegano gli esperti - l'e-commerce è passato da *nice-to-have* a *must-have* nell'arco di pochi mesi».

La tendenza ha coinvolto in modo decisivo anche **cibo e del vino** che, da un certo punto di vista, hanno rappresentato un conforto in mesi molto difficili per tutti gli italiani costretti in casa. Il mondo del vino, in particolare, ha sopperito alla chiusura dei ristoranti con molte degustazioni on line e con l'e-commerce che ha sostituito gli acquisti in cantina.

Vendita on line di cibo e vino: è un business facile?

Ma è davvero così semplice guadagnare tramite uno shopping on line? Davvero in poco tempo un neofita può gestire un portale ed ottenere buoni risultati con un investimento accessibile? Ma, soprattutto, un computer può sostituire il contatto umano, particolarmente importante per determinati acquisti, tipo il Food & Wine?

La risposta non può essere univoca perché dipende dai settori, dalla competenza tecnologica e dagli investimenti effettuati. Sicuramente, tornando al vino, è importante offrire un **assortimento di qualità e a prezzi competitivi ma il valore aggiunto** è dato da un'efficiente **assistenza e vicinanza al cliente** che compra e paga attraverso un pc, uno smartphone o un tablet.

Enoteca online My Wine Store, molto più di sito web

Conosce bene questo settore, il fondatore dell'[enoteca on line My Wine Store](#) che ha costruito il proprio successo sulla competenza, su un assortimento ampio, ricercato e di pregio ma anche sull'affidabilità del servizio al pubblico.

«My Wine Store è un e-commerce enologico con una selezione di vini bianchi, rossi, rosati e bollicine prodotti da cantine italiane ed internazionali, - spiega il titolare **Francesco Somma**. Oltre a grandi firme, inseriamo ogni giorno nuove etichette per dare ai nostri clienti un catalogo sempre aggiornato con bottiglie di nicchia. Il lock-down ha sicuramente determinato un incremento del nostro lavoro ma, in realtà, siamo apprezzati da sempre per il nostro servizio. Non abbiamo mai pensato che vendere vino online significhi solo inserire una scheda sul sito e attendere di ricevere gli ordini. La nostra risorsa più grande sono i clienti e quindi il rapporto con loro è fondamentale e prezioso».

Enoteca online My Wine Store è un sito ben realizzato con un'**efficace suddivisione per**

categorie. Oltre al vino, con moltissimi produttori importanti da tutto il mondo, si può scegliere tra distillati, prodotti gastronomici tipici e accessori da regalare.

E se non si hanno le idee chiare su cosa acquistare? Se stiamo organizzando la cena della nostra vita e non vogliamo sbagliare con il vino?

«Il vino è racconto, è condivisione, accompagna eventi importanti della nostra vita. - prosegue Francesco - Per tale motivo non forniamo solo assistenza tecnica e amministrativa ma siamo disponibili a dare consigli, a guidare i meno esperti nel mondo del vino e a rassicurarli. In pratica li rassicuriamo sul fatto che la nostra assistenza non si esaurisce con l'acquisto. Nonostante proporre vino online oggi sia un'attività diffusa, trasformarne la conoscenza, l'acquisto e l'arrivo a casa in momenti speciali per la persona non è altrettanto scontato».

Acquistare su **My Wine Store** vuol dire beneficiare di uno staf che è attento a verificare la disponibilità dei prodotti e che è presente telefonicamente, via chat di Facebook e via email in caso di imprevisti. Le consegne sono veloci e viene curata l'integrità dei prodotti perché possano arrivare perfetti nel calice.

Per maggiori informazioni o per acquisti su My Wine Store: www.mywinestore.it.