



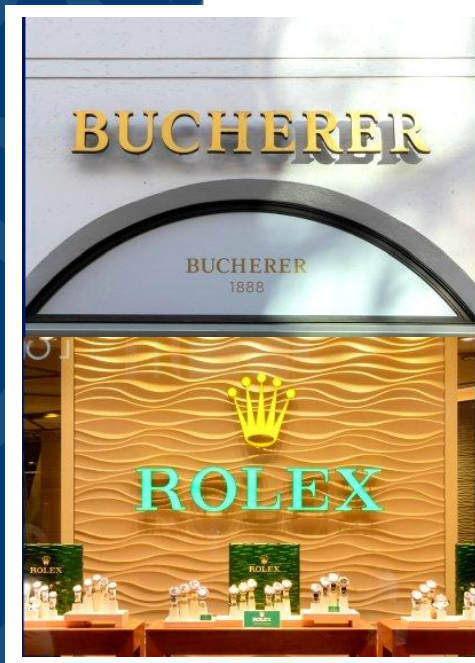
winesuite

WINE SUITE: SOFTWARE CRM E MARKETING PER ACCELERARE LE VENDITE



L'impatto dei dati per l'enoturismo e le vendite dirette

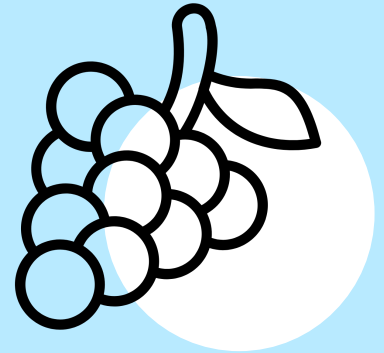




Agosto 2023

→ ROLEX ACCELERA IL
PASSAGGIO AL
DIRECT-TO-CONSUMER
CON L'ACQUISIZIONE
DELLA CATENA BUCHERER.

E NEL MERCATO VINICOLO A CHE PUNTO SIAMO?



ITALIA, FRANCIA E SPAGNA RAPPRESENTANO
IL 50% DELLA PRODUZIONE MONDIALE DI VINO,
MA LE AZIENDE VINICOLE EUROPEE
FATICANO A VENDERE DIRETTAMENTE
AI CONSUMATORI.

TREND DI MERCATO

CALO DEI CONSUMI

Cambiano le abitudini di consumo, soprattutto per i più giovani

-8% consumi rispetto al 2019

RIDUZIONE DEI MARGINI

Inflazione e rincaro materie prime erodono i margini

+82,8% oneri finanziari nel 2023

Fonte: Osservatorio UIV-ISMEA e Centro Studi Management DiVino

WINE SUITE

UN'UNICA SOLUZIONE INTEGRATA PER GESTIRE LA RELAZIONE CON IL CLIENTE FINALE.

- Gestione e Ottimizzazione delle Attività Enoturistiche
- Gestione dei canali di vendita Online e Offline
- Raccolta dati e segmentazione dei contatti
- Creazione di campagne marketing personalizzate



SCELTI DA OLTRE 350 CANTINE IN MENO DI 3 ANNI

10%
Grandi brand

70%
Cantine medio piccole

20%
Micro cantine



METRICHE DI BUSINESS



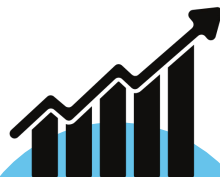
€650k

ARR
REVENUE
RICORRENTI
ANNUALI



+75%

A/A
NUOVE CANTINE
ATTIVE



+40%

ACV
AUMENTO
VALORE
CONTRATTO
ANNUALE



+25%

REVENUE
DA CLIENTI
ESISTENTI



+10

CANTINE
FRANCESI
PRONTE PER
WINE SUITE

COSA CHIEDIAMO?

Stiamo cercando
1,5 milioni di euro
per triplicare l'ARR
in 18 mesi

€460k

GIÀ
RACCOLTI

650

CLIENTI
TARGET

€1,8m

ARR
PREVISTO

LA SFIDA CULTURALE È MAGGIORE DI QUELLA TECNOLOGICA



OSSERVATORIO DATI ENOTURISMO ITALIANO

Wine Suite:
la più grande base
informativa per
l'enoturismo in Italia.

Dati e transazioni effettive,
nessun questionario.



UNA RISORSA PER UNIVERSITÀ, ISTITUZIONI E STAMPA



Università di Scienze
Gastronomiche di Pollenzo
University of Gastronomic Sciences of Pollenzo



ACCADEMIA
SYMPOSIUM

Roberta **Garibaldi**
WINE-FOOD-TOURISM



UNIVERSITÀ
CATTOLICA
del Sacro Cuore



MEDIOBANCA

slow wine



LANGHE
MONFERRATO
ROERO

The Home of BuonVivere



Il Sole **24 ORE**

la Repubblica

ANSA

Wine News

THE POCKET WINE WEB SITE IN ITALY

L'ENOTURISMO NEL 2023

-6%

La contrazione del numero medio dei visitatori nelle cantine italiane.

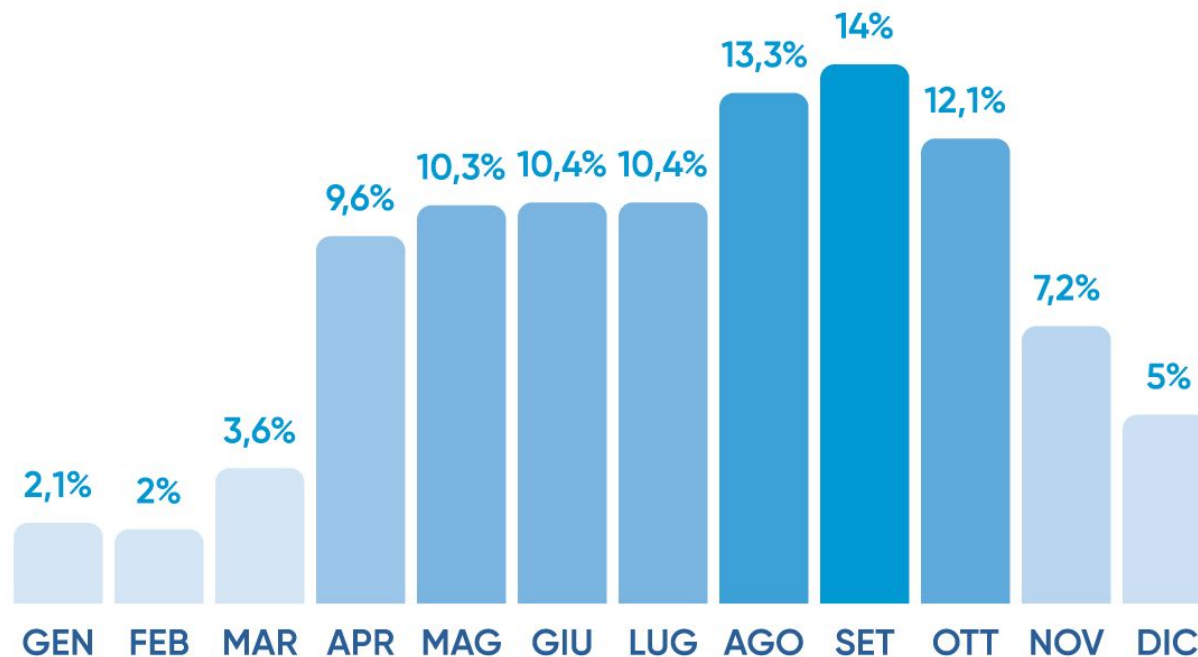
+18%

Lo scontrino medio rispetto ad una prenotazione per un'esperienza.

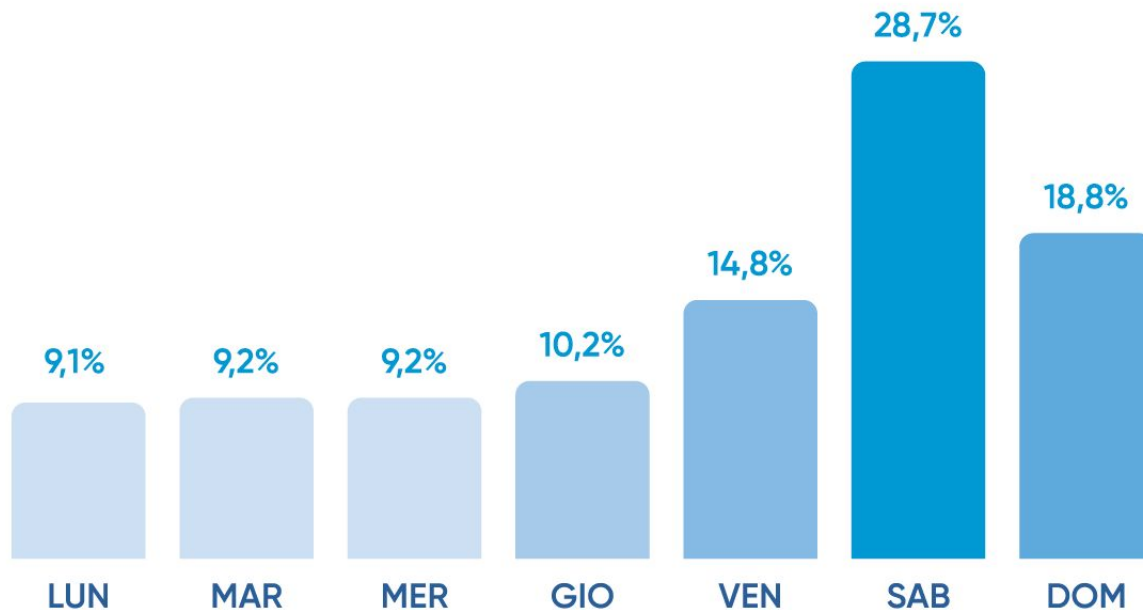
+11%

L'incremento del fatturato derivante dai servizi enoturistici!

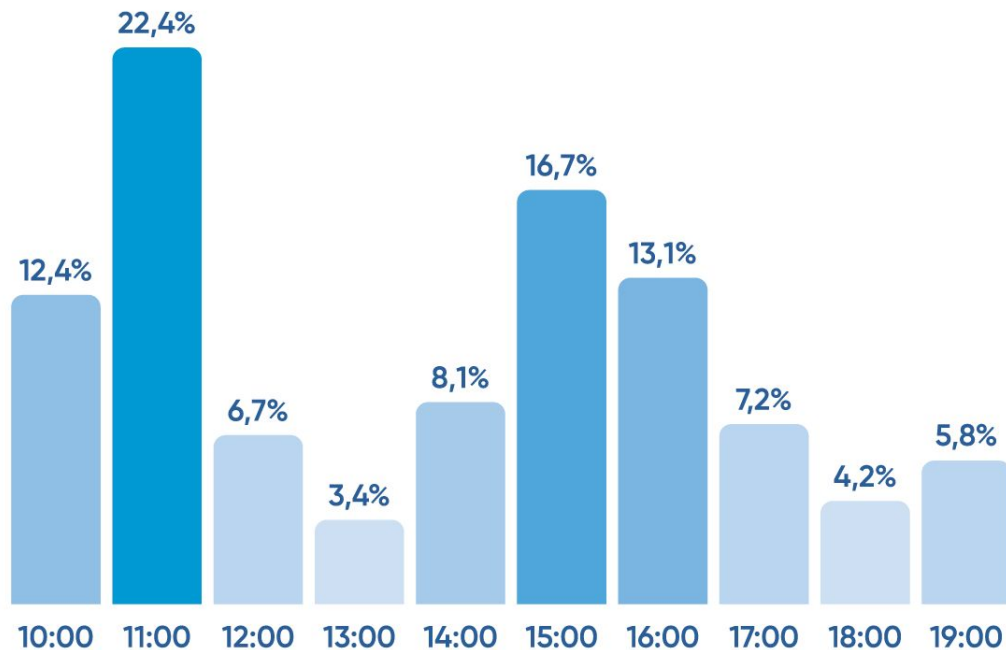
DISTRIBUZIONE MENSILE DELLE VISITE



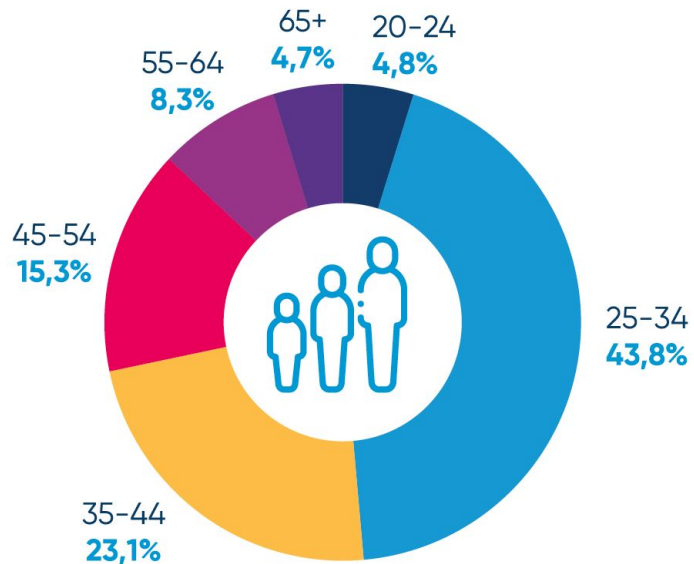
DISTRIBUZIONE SETTIMANALE DELLE VISITE



DISTRIBUZIONE GIORNALIERA DELLE VISITE



FASCE DI ETÀ E SESSO DI CHI PRENOTA



56%



44%

VENDITE DTC IN CANTINA

76,5%

Persone che acquistano vino al termine di un'esperienza

(73,8% nel 2022)

€140

Valore dell'ordine medio di vino acquistato nel punto vendita

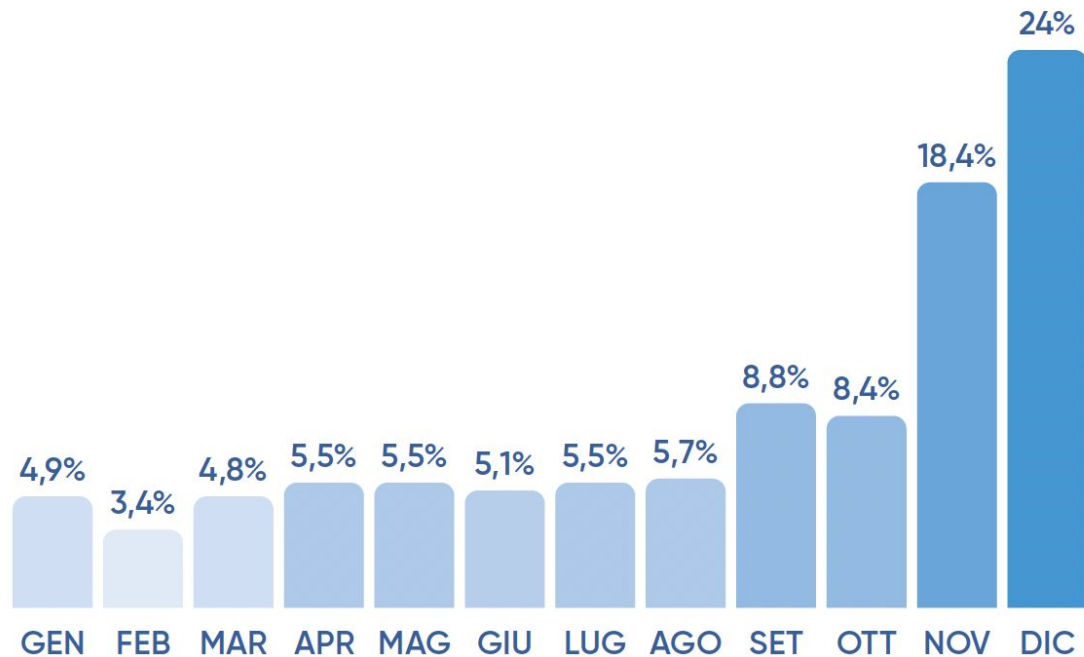
(+19% vs. 2022)

8,5

Media di bottiglie acquistate in cantina post esperienza

(8,2 nel 2022)

DISTRIBUZIONE MENSILE DEGLI ACQUISTI ONLINE



VENDITE DTC ONLINE



60%

Spedizioni di vino ai privati
nell'ultimo quadrimestre

(picco festività natalizie)

€184

Ordine medio effettuato
in eCommerce

(+30% vs. 2022)

12,7

Media bottiglie acquistate in
eCommerce

(11,1% nel 2022)

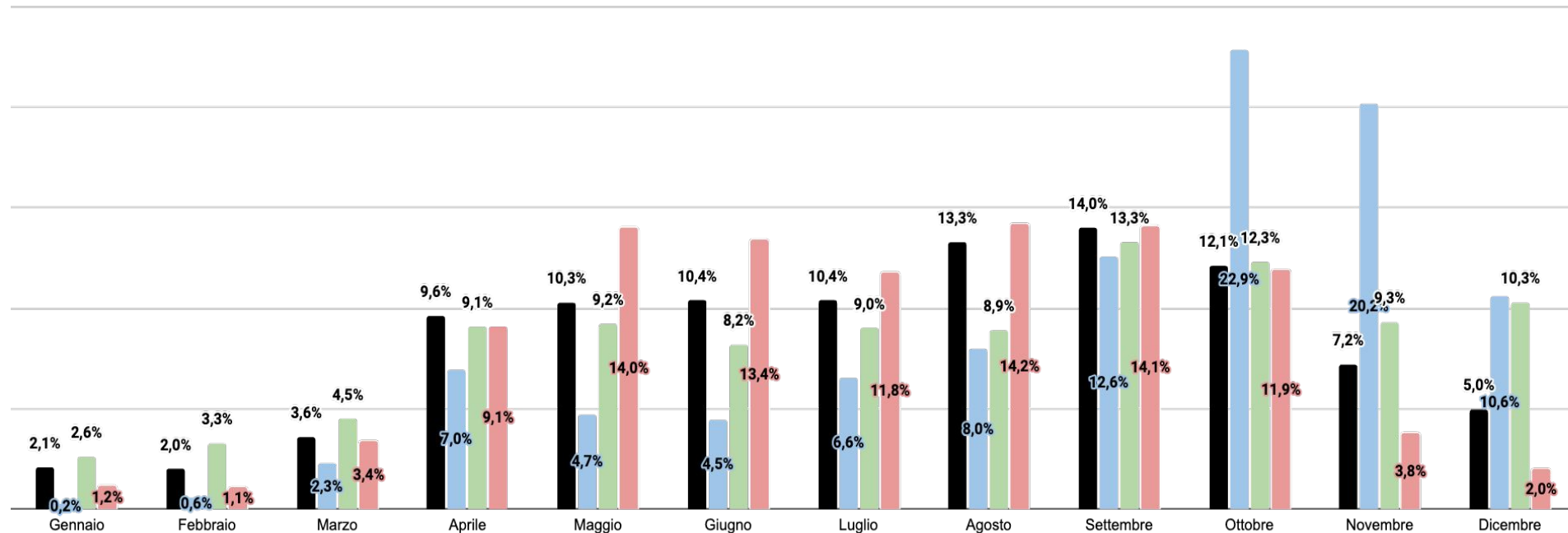
TERRITORI A CONFRONTO: BAROLO, VALPOLICELLA E CHIANTI CLASSICO

SCONTRINO MEDIO ESPERIENZA PER PERSONA

Italia	Barolo	Valpolicella	Chianti Classico
€ 33	€ 35	€ 27	€ 42

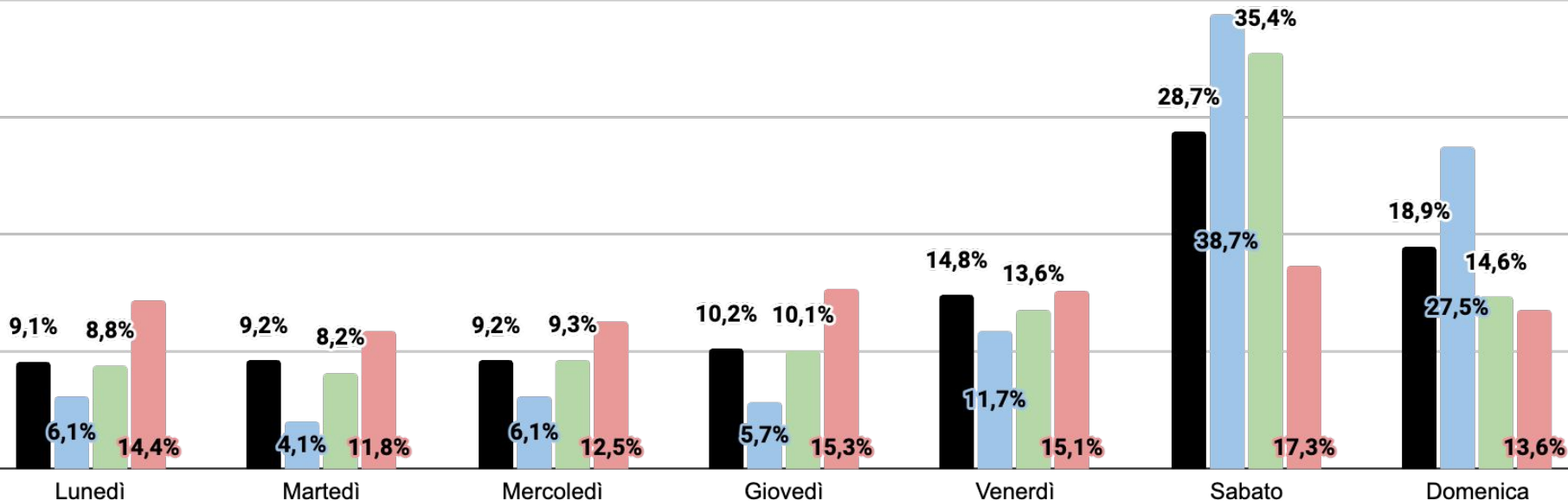
DISTRIBUZIONE MENSILE DELLE VISITE

■ Italia ■ Barolo ■ Valpolicella ■ Chianti Classico



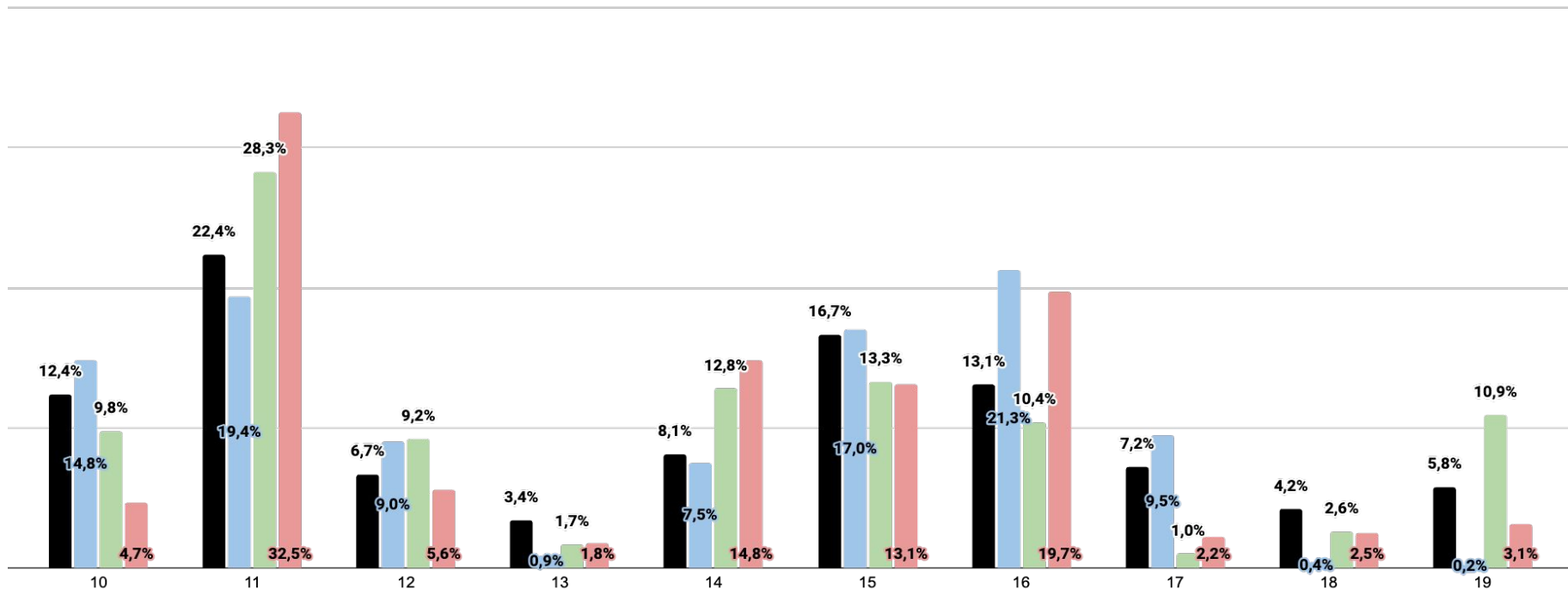
DISTRIBUZIONE SETTIMANALE DELLE VISITE

■ Italia ■ Barolo ■ Valpolicella ■ Chianti Classico



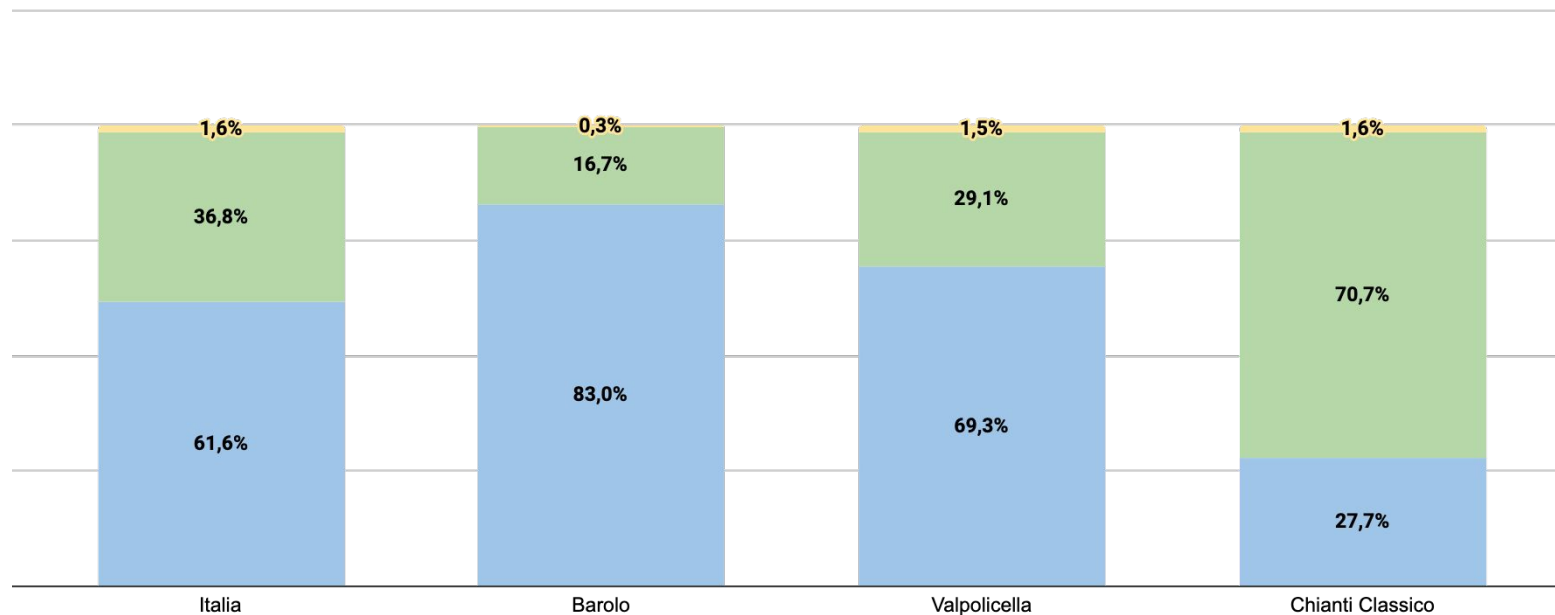
DISTRIBUZIONE GIORNALIERA DELLE VISITE

■ Italia ■ Barolo ■ Valpolicella ■ Chianti Classico



LINGUA DELLA VISITA

Altro Inglese Italiano





winesuite

DOMANDE?

CONTATTI:

Filippo Galanti

filippo.galanti@divinea.com

+39 388 3322110