

Di Campli: «Promuovere le vendite online»

STRATEGIE

Con ristoranti, bar, enoteche chiusi, a cui si aggiungono ritardi e disdette di ordini, sono due i canali attualmente attivi per il mercato del vino in forte difficoltà: l'online e la grande distribuzione. Il perdurare dell'emergenza Covid e la conseguente contrazione dei consumi, a cui si aggiungono i problemi di logistica, sta determinando anche nel comparto enologico abruzzese gravi sofferenze. E se da un lato in tanti si sono organizzati in autonomia con le vendite online e non solo, dall'altro ci sono azioni che mirano a fare a sistema, come quella del Consorzio di Tutela Vini d'Abruzzo che ha lanciato la campagna "I vini d'Abruzzo a casa tua", attivando un piano di promozione degli shop online delle cantine regionali per aiutarle a spingere la

loro attività di e-commerce. «Il Consorzio Vini d'Abruzzo si sente in dovere di affiancare le aziende messe in forte difficoltà dalla situazione attuale con la chiusura del canale HoReCa e l'annullamento di tutti gli eventi, volti a fare business, messi in calendario per nel primo semestre dell'anno - spiega il presidente Valentino Di Campli - le cantine sono in sofferenza, altre, più strutturate e legate alla distribuzione organizzata, continuano a lavorare tra mille difficoltà. Tante aziende stanno investendo nelle vendite online, un canale che, anche noi come Consorzi, stiamo cercando di supportare, con l'obiettivo di fare sistema e di ampliare così il raggio d'azione. Alternative, non di certo risolutive, ma che servono per andare avanti». Il Consorzio dei produttori abruzzesi, inoltre, ha chiuso e sta definendo accordi importanti con alcune delle principali piattafor-

me di vendita on-line (come Tannico, Callmewine, Xtravine) per promuovere la conoscenza dei vini abruzzesi e quindi di conseguenza l'acquisto. Mentre sui principali social network è on air anche la campagna #iobevoabruzzese promossa dal Consorzio che propone di stappare una bottiglia di vino abruzzese, abbinare uno dei piatti preferiti, scattare una foto e condividerla sui social. «Vogliamo essere vicini ai nostri instancabili produttori e alla natura, che non si ferma - aggiunge Di Campli - con la responsabilità di tutti ci rincontreremo nelle strade, nelle piazze, nei ristoranti e nelle enoteche. Continuiamo ad acquistare e a consumare le eccellenze del nostro territorio che hanno bisogno ora più che mai di essere scelte».

Francesca Piccioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Valentino Di Campli,
presidente del consorzio Vini

**IL PRESIDENTE
DEL CONSORZIO
DI TUTELA VINI
D'ABRUZZO SPINGE
SU SOCIAL E VENDITE
A DOMICILIO**

