



## **Vinix Platform è online**

*Rilasciata dopo un lavoro durato oltre un anno, è online la nuova piattaforma Vinix a cui è immediatamente seguita la pubblicazione delle due app android e iOS nei rispettivi store.*

C'è un piccolo gruppo di folli che lavorano da poco più di un lustro ad una startup enoica nata nel soppalco di una cantina ristrutturata affacciata sul promontorio di Portofino. Non è il garage di Bill Gates ma la vista è forse migliore. Consentono alle persone di comprare vino, birra e molte altre cose buone in gruppo, con un sistema – le cordate – che hanno ideato nel 2013 e che oggi inizia a macinare numeri consistenti: **Vinix Social Commerce** (<https://www.vinix.com>).

Cinque ragazzi tra i 38 e i 45, con un'idea ben precisa: creare il primo social commerce del vino in Italia.

Detto fatto. *“Il sistema si basa su un concetto vecchio come la ruota – il gruppo di acquisto – che però andava ripensato, ottimizzato, automatizzato e soprattutto migliorato nella parte relativa a scontistiche e pagamenti”* dice Filippo Ronco, il fondatore. *“La parte complessa è stata automatizzare tutto il processo di acquisto di gruppo e rendere l'utilizzo semplice e vantaggioso non solo per chi acquista ma anche per chi vende”*.

Su Vinix non si paga subito infatti perché il prezzo di arrivo lo si conosce solo a fine cordata, si autorizza una somma al momento di ingresso che normalmente scende in base agli ordini del gruppo e si paga il dovuto solo a fine cordata.

I produttori del catalogo ricevono pagamenti elettronici anticipati, che non guasta con le difficoltà del mercato in era COVID19. Al momento parliamo di una selezione di circa un centinaio produttori per qualche migliaio di prodotti scelti con cura tra vini, oli extravergine, birre artigianali, pasta, pesto, biscotti, formaggi, confetture, succhi, catalogo in costante ampliamento.

Il funzionamento è semplice, scegli un produttore, lanci una cordata e tutti, nella tua zona, vengono avvisati in automatico con la possibilità di unirsi alla tua cordata per un certo tempo. Ogni nuovo ordine inserito dai partecipanti contribuisce a far scendere progressivamente il prezzo per tutti, alla fine della cordata ognuno paga per sé in modo automatico e il produttore spedisce tutto al capocordata che fa da base per l'arrivo e, tramite apposita funzione, avvisa quindi il gruppo per i ritiri.

Niente offerte a tempo, niente sconti farlocchi, niente prodotti civetta che poi non ci sono. Qui lo sconto massimo è sempre raggiungibile tutti i giorni dell'anno, dipende dalla forza del gruppo. Ma quali sono questi sconti? Si arriva **fino al 51% reale rispetto alla vendita al**



**dettaglio** che corrisponde, centesimo più, centesimo meno, allo stesso prezzo applicato normalmente alla distribuzione per acquisti di dimensioni analoghe. Da qui il claim aziendale: *leale, diretto, dal basso*.

Si possono lanciare cordate piccole (limitate a poche casse) per chi non ha molto spazio oppure anche molto grandi, lo decide chi lancia e maggiore è la cordata più diventa conveniente per chi fa da base.

*“Quando siamo partiti – spiega Ronco – non pensavamo che avremmo visto rompere la barriera del bancale così velocemente. Lì ci siamo resi conto di aver creato qualcosa di veramente dirompente”.*

Una sorta di “slow commerce”, in totale controtendenza rispetto ad altri sistemi logisticamente bellissimi ma probabilmente insostenibili sul fronte umano e ambientale, che ti portano a casa la singola penna in un paio d’ore: qui, a tanti piccoli ordini, vengono sostituite poche grandi spedizioni e i corrieri e l’ambiente ringraziano.

#### **Informazioni e contatti**

Web: <https://www.vinix.com>

e-mail: [info@vinix.com](mailto:info@vinix.com)