

VINOSELECCION:
CLUB DE VINOS y GASTRONOMÍA, desde 1.973

1.- ¿Qué es Vinoselección?

Sociedad Anónima creada en Madrid por Massimo Galimberti en 1.973 para la venta de vinos a domicilio directamente a consumidor final.

En 1.980 se comienzan a vender Quesos Artesanos

En 1.986 se comienzan a vender Productos Gastronómicos

En 1.988 se comienzan a vender Rincones Gastronómicos.

Actualmente, Vinoselección es un Club de Vinos y Gastronomía de venta directa a asociados y entrega a domicilio con 32.000 socios activos repartidos por toda España y una facturación total, entre todas las empresas del grupo, de + de 30 millones de €

2.- Modalidades Gastronómicas:

El funcionamiento de Vinoselección como “empresa de venta a domicilio” tiene unas ciertas peculiaridades.

Además de la venta libre y directa (el socio - cliente – solicita un producto y, si se dispone, se le envía a la dirección que facilite), los socios de Vinoselección son aconsejados que se adhieran a, como mínimo, una Modalidad de Reserva Previa.

Existen 4 Modalidades de Reserva Previa de vinos (Selección Mensual, Selección Privada, Obras Maestras del Vino y Vinos del Mundo) y 3 Modalidades gastronómicas (Quesos Artesanos, Círculo del Cerdo Ibérico Puro y de Bellota y Rincones Gastronómicos).

Las modalidades gastronómicas son:

. Quesos Artesanos:

7 veces al año, surtidos variados de 2 a 2,5 kgs de queso/surtido.

Desde 1980, más de 250 selecciones de quesos españoles y europeos (desde 1.992)

Total: alrededor de 15 a 16 kgs/año/adherido

1.500 a 2.000 adheridos = 25 Toneladas de queso/año = 500.000 € de facturación

. Círculo de Cerdo Ibérico Puro y de Bellota:

Reserva de ½ ó 1 cerdo ibérico puro y de bellota transformado en sus chacinas, jamones y paletillas. Entrega paulatina de productos durante año y medio.

700 adheridos = 700 cerdos = 600.000 € de facturación aprox.

. Rincón Gastronómico:

5 veces al año, surtido variado (de 10 a 15 productos/productores distintos) de productos gastronómicos de una zona geográfica concreta, española o europea.

Desde 1.988, más de 80 Rincones Gastronómicos

500 adheridos = 2.500 lotes = + de 200.000 € de facturación

. Tierras Nobles: La Gastronomía de Vinoselección

Venta libre de todo tipo de productos gastronómicos, en 4 catálogos anuales.

3.000 clientes habituales = 800.000 € de facturación aprox.

3.- Mecánica de actuación:

- Captación de socios. Conocimiento del perfil del socio.
- Adhesión a, como mínimo, una modalidad de reserva previa (conocimiento de sus intereses enogastronómicos). Posibilidad de anulación de la reserva. Mejores precios y servicios.
- Selección de modalidades de reserva previa (Quesos + Rincones Gastronómicos): Búsqueda de productos y zonas variadas, complementarias, de producción escasa, limitada y poco conocida.

- Definición de la OFERTA: Atractiva y con Relación Calidad/Precio ajustada
- Confección y entrega de la OFERTA en domicilio.
- Cobro por domiciliación bancaria o tarjeta de crédito
- Actividades complementarias: Viajes, Cenas, Charlas, Catas, etc.
- Fidelización del socio en cada modalidad. Presentación y Captación para nuevas modalidades: Fijas o de forma puntual

4.- Puntos fuertes necesarios:

- Productos centralizados: Almacén, Manipulación, picking y logística agrupadas.
- Captación Clientes: Perfil, fidelización, dinamismo,
- Oferta variada y complementaria: surtidos.
- Sinergias con otros productos: Vinos y Gastronomía.
- Excelente Relación Calidad/Originalidad/Precio.
- Cultura gastronómica complementaria: Información, consejos, participación...
- Métodos de comunicación ágiles y rápidos: Internet, web, newsletter, banners...
- Captación de clientes: productor capta consumidor; restaurante capta consumidor; tiendas de queseros capta clientes; Consumidor capta consumidor; ofertas de captación.