

VINISSIMUS

Vender vinos por Internet



Vino tinto

Vino blanco

Cava y champagne

Rosado y otros

Destilados

Ideas para regalar

Los inicio de la venta online

- “ 2005: Muy pocos actores en el mercado:
 - “ Lavinia, vinculado a una de las mejores tiendas de España
 - “ Todovino, un club de vinos con experiencia
 - “ Aporvino, uno de los históricos
 - “ Verema, el foro sobre el vino por excelencia
- “ Antes del 2005 prácticamente no se vende vino por Internet

Evolución

“ 2005 hasta el 2010:

“ Aumentan los actores y el volumen de facturación.

“ Principalmente son actores vinculados a distribuidores y tiendas.

“ Muchas Bodegas empiezan a vender online.

“ 2010: Aparece el primer Marketplace de vinos.

“ Uvinum es el mayor Marketplace de venta de Vinos a nivel europeo.

“ Da visibilidad a tiendas no especialistas en la venta online.

Sobre Vinissimus

- “ Nace en el año 2005
 - “ Con poco más de 100 referencias
 - “ Focalizado en España
- “ Des del 2006 cambiamos de estrategia y empieza a aumentar el numero de referencias.
- “ En el 2015:
 - “ 7.500 referencias (4.500 vinos españoles, 2.000 vinos italianos y 1.000 vinos franceses).
 - “ 2.000.000 de botellas vendidas.
 - “ Más de 50.000 clientes en toda Europa.
 - “ Más de 6.000.000 de facturación en 2015.

Visión de Vinissimus

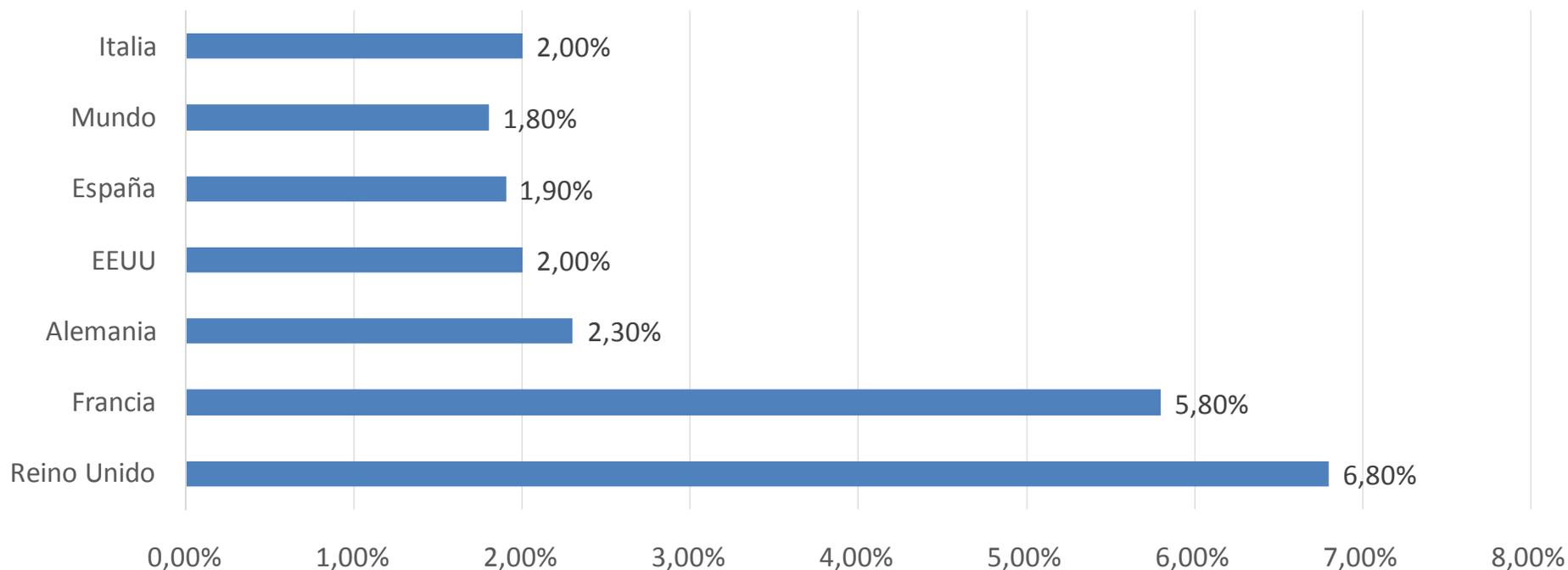
Líderes en venta online de vinos y licores a nivel europeo apostando por la calidad del servicio y la gama de productos.

Factores de éxito:

- . Experiencia de compra
- . Amplio catalogo
- . Precios competitivos

¿Cuanto vino se vende por Internet?

Entre Diciembre 2014 y Noviembre 2015 el consumo en los hogares ha sido de 996,1 M de €

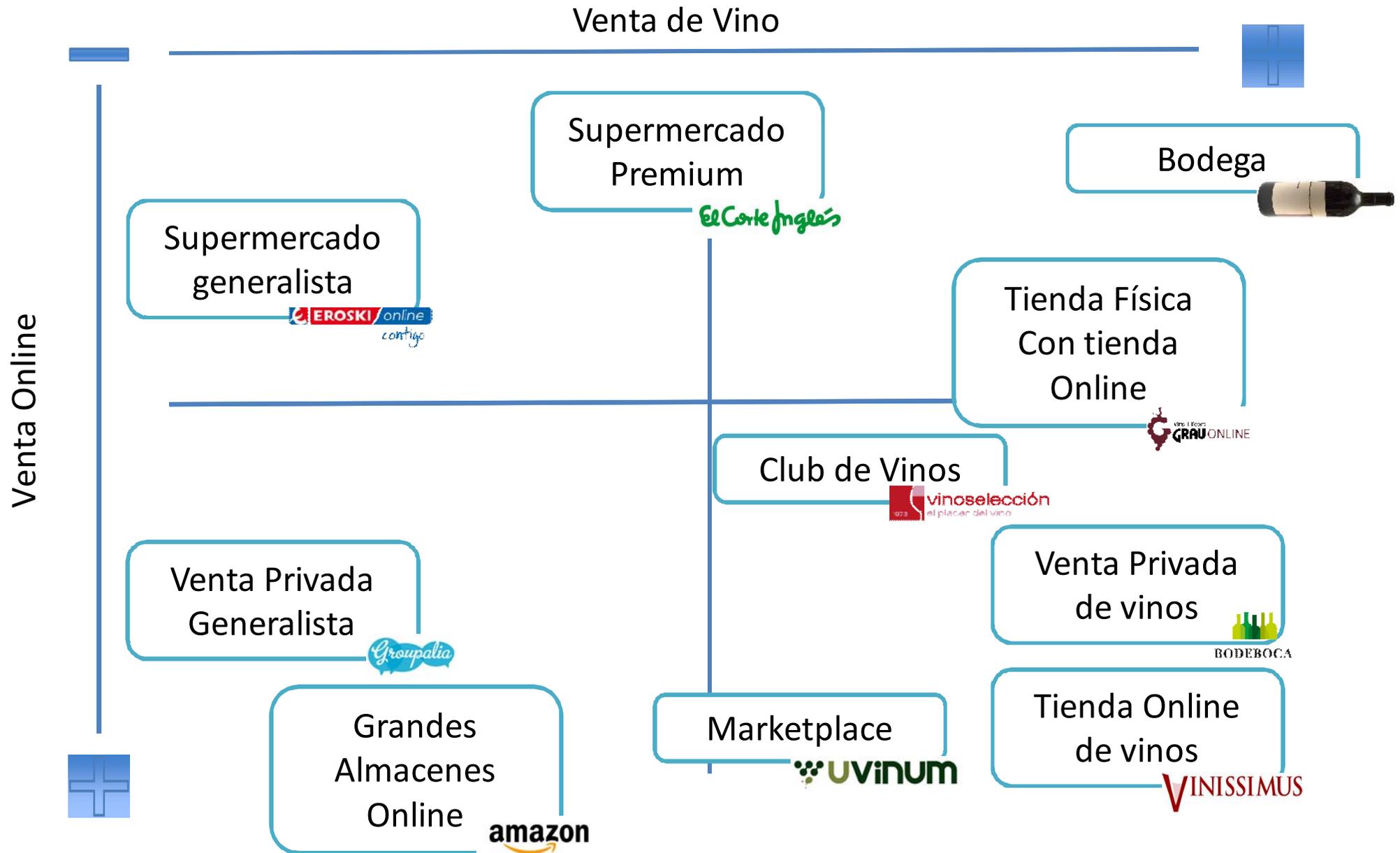


Por lo que la venta online de vinos en España representa **19 M de €** (con un máximo de 38 M de €).

Potencial de venta actual es de **67,7 M** de € (tomando el 6,80% de Reino Unido).

Algunas estimaciones indican que el % actual en Reino Unido es del 15%.

¿Quien vende vino por Internet?



Fortalezas y debilidades

- Generalistas -

Supermercado
generalista

Supermercado
Premium

Venta Privada
Generalista

Grandes
Almacenes

- “ Llegan a un publico muy amplio.
- “ Están los actores más potentes con mayor capacidad de inversión.
- “ Pueden obtener beneficios por la venta cruzada.
- “ La venta de vinos no siempre es prioritaria en su estrategia comercial.
- “ Con el tiempo cada vez serán mas especialistas.

Fortalezas y debilidades

- Especialistas -

Bodega

Tienda Física
con tienda
Online

Club de Vinos

- “ Tiene un publico mucho más focalizado.
- “ Sus otras actividades le dan prestigio y notoriedad aunque normalmente en un mercado concreto (tiendas física o distribución)
- “ Se les reconoce como los verdaderos especialistas del sector (en especial la Bodega!)
- “ Los costes del canal online se comparten con la otras actividades.

Fortalezas y debilidades

- Especialistas -

Venta Privada
de vinos

Marketplace

Tienda Online
de vinos

- “ Son especialistas en Internet, normalmente es su único canal de venta.
- “ En el caso del Marketplace tiene un control limitado sobre el servicio y la entrega. La política de precios es de los Merchant, dan mucho relevancia al precio.
- “ La venta privada no es privada, el precio no es público pero todo el sector tendrá acceso a él. La “precio oferta” es un argumento importante de venta.
- “ La tienda online tiene dificultad en mantener un gran nivel de stock.
- “ Son desconocidos o poco conocidos del gran público.
- “ El Marketplace y la tienda Online tiene dificultad en ser prescriptores eficaces.

Como vender vino por Internet

¿En que páginas estamos presentes actualmente?



- Preguntas -



Vino tinto

Vino blanco

Cava y champagne

Rosado y otros

Destilados

Ideas para regalar