



● ●
Fontefico
PURO VINO

AZIENDA AGRICOLA Fontefico



INTRODUZIONE

La nostra analisi si basa su potenziali problematiche aziendali, in particolare riguardo a due aree fondamentali: potenziamento e interazione con il territorio e la rafforzamento strutturale della gestione e comunicazione del processo produttivo.

Sulla base di queste considerazioni, abbiamo formulato due proposte strategiche che l'azienda potrebbe implementare:



Customer Relationship Management ;



Implementazione della Blockchain .



PROPOSTA DI VALORE E VANTAGGI COMPETITIVI

È fondamentale sottolineare il valore delle soluzioni proposte che mirano a fornendo al contempo:

- Tracciabilità e trasparenza.
- Fidelizzazione dei clienti
- Coinvolgimento
- Assicurare assistenza personalizzata.

Il vantaggio competitivo risiede:

- **Innovazione e unicità**



POSSIBILI MERCATI TARGET E COSTI SOSTENUTI DALL'AZIENDA

Attraverso l'implementazione delle soluzioni proposte, l'azienda potrebbe:

- 🍷 Accedere a nicchie di mercato con una più alta propensione alla spesa per vini di qualità;
- 🍷 Instaurare collaborazioni fruttuose con stakeholder;

L'implementazione di queste proposte può comportare i seguenti costi:

- 🍷 Costi dell'accoglienza;
- 🍷 Costi di formazione per personale qualificato,

Ma può generare ricavi derivanti da:

- 🍷 Aumento del profitto;
- 🍷 Riconoscimenti esterni.



IMPATTI POSITIVI SULLA SOSTENIBILITA'

Benefici economici

- Aumento dell'economia locale

Benefici Ambientali

- Miglioramento della tracciabilità e trasparenza

Benefici Sociali

- Incremento dell'occupazione
- Sensibilizzazione all'interno della comunità locale



TEAM PROJECT WINE SPOT

CLAPS
NICOLA
(UNIMI)

DE MARCO
EMANUELE
(UNIME)

LANDOLFO
FRANCESCO
(UNISALENTO)

FAMA'
VANESSA
(UNIME)

MANOCCHIO
VALENTINA
(UNIMOL)

GRAZIE
PER L'ATTENZIONE!

MOTTOLA
GIOVANNA
REFERENTE
REGIONE UMBRIA

BELLIGGIANO
ANGELO
(PROFESSORE
UNIMOL)