

La vendita diretta cambia pelle



Il lockdown conseguente all'emergenza coronavirus ha azzerato l'attività delle **imprese agricole multifunzionali**. Per ciascuna delle quasi 24.000 aziende agrituristiche si profila nel 2020, a meno di un netto rapido ridimensionamento dell'epidemia, una **perdita** media di **fatturato** nell'ordine di almeno 50.000 euro.

Le difficoltà attuali possono costituire l'occasione per **innovare** stabilmente la **vendita diretta** dei prodotti aziendali integrando, anche per il «dopo epidemia», il ricevimento della clientela nel punto vendita aziendale con l'e-commerce, grazie al quale la **domanda potenziale** può crescere sensibilmente.

Per ottenere risultati significativi occorre però che le **aziende agricole si organizzino**, curando in particolare la **visibilità** e la chiarezza della propria **offerta in internet**, la tempestiva **risposta a richieste** di informazioni e ordini, la dotazione di **materiali di confezionamento** affinché i prodotti arrivino integri e, infine, l'organizzazione di **puntuali consegne**, in proprio o tramite convenzione con un corriere a costi contenuti.

Un contributo utile per sostenere e migliorare la vendita on-line dei prodotti agroalimentari, anche freschi, lo danno diverse **organizzazioni commerciali** che operano a livello locale tramite internet, offrendosi come **punto di riferimento** per le aziende agricole del territorio.

Nei casi migliori sono presentate le aziende fornitrici e i rispettivi prodotti. Le stesse aziende, che ovviamente pagano il **servizio** con una **percentuale sugli introiti**, devono solo dedicarsi alla produzione e alla relativa fornitura, mentre l'intermediario provvede al ricevimento degli ordini, al confezionamento dei prodotti e agli accordi con i corrieri, prevedendo generalmente **consegne in tutta Italia** e, in alcuni casi, anche all'estero.

Tratto dall'articolo pubblicato su *L'Informatore Agrario* n. 16/2020

Agriturismo & Co. azzerati dall'emergenza virus

di G. Lo Surdo

L'articolo completo è disponibile per gli abbonati anche su Rivista Digitale