

Κρασί και ίντερνετ

Δειλιά μεν, αλλά με αυξητική τάση, προχωρούν οι πωλήσεις κρασιών μέσω του διαδικτύου, τόσο στην Ευρώπη όσο και στην Ελλάδα και την Κύπρο, δημιουργώντας νέες προκλήσεις για το μάρκετινγκ.

Το ερώτημα που απασχολεί σοβαρά πλέον αρκετούς παραγωγούς κρασιών είναι: Ποιο το μέλλον των πωλήσεων κρασιού μέσω Internet και σε ποιο βαθμό αυτές οι πωλήσεις μπορούν ν' αποδειχθούν αποτελεσματικές; Για την ώρα οι απόψεις διίστανται. Από τη μια πλευρά υπάρχουν οι φανατικοί του ηλεκτρονικού εμπορίου, οι οποίοι προβλέπουν ότι πολύ σύντομα, στις μεγάλες οινοπαραγωγικές χώρες, το 30% με 35% των λιανικών πωλήσεων κρασιών θα πραγματοποιείται μέσω του διαδικτύου. Η διαδικασία αυτή έχει ήδη ξεκινήσει.



Του **ΚΥΡΙΑΚΟΥ Α. ΠΑΠΑΙΩΑΝΝΟΥ***

Κατά τον Αμερικανό εκδότη του γνωστού περιοδικού "Wine Spectator" Μάρβιν Σάνκεν, η πρόβλεψη αυτή στηρίζεται στο γεγονός ότι πρόσφατα, το site του περιοδικού του δέχτηκε πάνω από 20.000 αιτήσεις από 20 χώρες αλλά και τις ΗΠΑ, από άτομα που ζητούν πληροφορίες για την ποιότητα και την προέλευση κρασιών από τη Γαλλία, την Ιταλία, την Καλιφόρνια και την περιοχή Γκόχα της Ισπανίας. «Είναι εντυπωσιακό», τονίζει ο Μ. Σάνκεν, «ότι όλα σχεδόν τα ερωτήματα αφορούσαν ακριβά κρασιά και ήταν φανερό ότι προέρχονταν από γνώστες του κρασιού. Επίσης οι περισσότεροι από τους επισκέπτες του site μας ζητούσαν πληροφορίες και για το πώς θα μπορούσαν να προμηθευτούν κρασιά πολύ ακριβά, όπως το "Σατώ Λαφίτ Ροτόλιντ", το "Σατώ Λατούρ Πωγιάκ" ή τα Λευκά Σωτέρν. Είναι σαφές έτσι ότι το Internet μπορεί ν' αποτελέσει για το κρασί όχι μόνο ένα πολύ σημαντικό μέσο προώθησης των πωλήσεων του, αλλά ουσιαστικό εργαλείο επικοινωνίας και γνώσης».

Τις ίδιες περίπου απόψεις συμπεριέχει και ο Γάλλος οινοπαραγωγός Υβ Κουτελιέ, ο οποίος τονίζει ότι για πολλές γαλλικές επιχειρήσεις εμπορίας και παραγωγής κρασιών, το Internet αποτελεί ένα μοναδικό μέσο εμπορικής διείσδυσης. «Οι δυνατότητες που προσφέρει το διαδίκτυο στους καταναλωτές είναι τεράστιες. Τους δίνει την ευκαιρία να διαλέξουν ανάμεσα σε χιλιάδες ονομασίες προέλευσης και ετικέτες, παράλληλα όμως τους επιτρέπει να "ξετριπώσουν" και σπάνιες μπουκάλες κρασιού παραδοτέες κατ'όικον. Το μόνο κατά τη γνώμη μου μειονέκτημα είναι ότι το κρασί που παραγγέλλεται online κοστίζει πιο ακριβά από το αντίστοιχο που πωλείται στα καταστήματα. Σήμερα

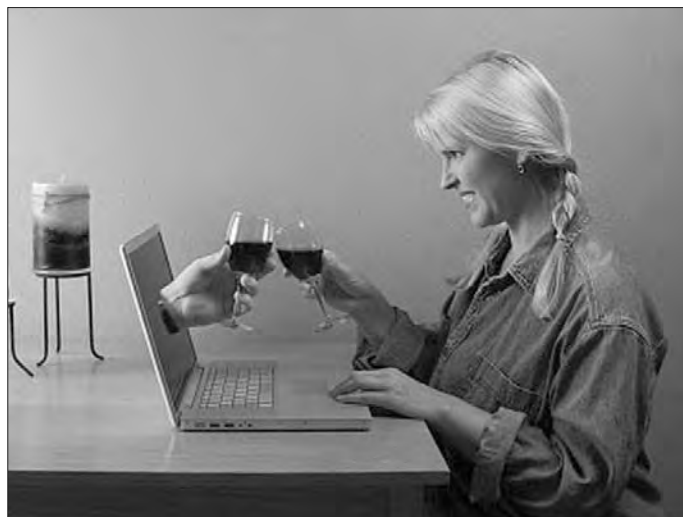
όμως, με τη βαθμιαία είσοδο στο ηλεκτρονικό εμπόριο και των μεγάλων επιφανειών λιανικής πώλησης, το μειονέκτημα αυτό ελαχιστοποιείται».

Υπάρχει όμως και ο αντίλογος. Κατά τον Γάλλο οινοκόο Ερίκ Ντουγκαρντέν, που το 1991 αναδείχθηκε και πρώτος οινοκόος της Γαλλίας, οι πωλήσεις κρασιού μέσω του διαδικτύου είναι πέρα για πέρα απρόσπετες και απομακρύνουν τον καταναλωτή από την ανθρώπινη διαμεσολάβηση στη διαδικασία αγοράς. «Και αυτό», τονίζει ο Ερίκ Ντουγκαρντέν «δεν είναι πολύ θετικό. Το κρασί, προσθέτει, είναι ζωντανό προϊόν και σαν τέτοιο δεν προσφέρεται σε ψυχρές και απρόσωπες πωλήσεις. Όλο και περισσότερο οι καταναλωτές ζητούν πλήθος πληροφοριών γύρω από τα κρασιά που επιθυμούν ν' αγοράσουν, είναι ευαίσθητοι στις γευστικογνωστικές εμπειρίες και τους αρέσει πριν αγοράσουν να έλθουν σε επαφή με το κρασί της προτίμησής τους. Αυτές τις συγκινήσεις δεν μπορεί να τις προσφέρει το διαδίκτυο. Συνεπώς, έχω την άποψη ότι μετά από μια περίοδο όπου οι πωλήσεις κρασιών μέσω διαδικτύου θα είναι μόδα, θα επιστρέψουμε σε πιο ανθρώπινες και παραδοσιακές μορφές πώλησης. Παρ' όλα αυτά, οφείλω ν' αναγνωρίσω ότι το διαδίκτυο μπορεί να γίνει μοναδικό εργαλείο αύξησης των εξαγωγών γαλλικών κρασιών και τούτο διότι σε χρόνους-ρεκόρ μεταφέρει πληροφορίες και προϊόντα σε πολλά εκατομμύρια δυνητικούς πελάτες εντός Γαλλίας. Παράλληλα, όμως, στον παγκόσμιο ονικό ανταγωνισμό, το διαδίκτυο σίγουρα μπορεί να βοηθήσει πολύ και το ευρωπαϊκό κρασί, παρά το γεγονός ότι η ευρωπαϊκή παραγωγή είναι κατακερματισμένη».

Και πάντα στο σημείο αυτό ο συνομιλητής μας δεν έχει άδικο. Στην Ευρώπη, υπάρχει πληθώρα οινοπαραγωγών, σε αντίθεση μ' ό,τι συμβαίνει στις ΗΠΑ και στην Αυστραλία, όπου η παραγωγή, εμπορία και προώθηση του κρασιού βρίσκεται στα χέρια λίγων και παγκοσμιοποιημένων επιχειρήσεων, οι οποίες ως εκ τούτου έχουν τη δυνατότητα ν' αξιοποιήσουν καλύτερα και το διαδίκτυο.

Υπό αυτές τις συνθήκες, στη σημερινή παγκόσμια μάχη που γίνεται για την απόκτηση καλών θέσεων στην αγορά κρασιού, θα πρέπει να θεωρείται βέβαιο ότι θα προστεθεί και ο ονικός πόλεμος του διαδικτύου, με θετικά, όπως ελπίζεται, αποτελέσματα για την ευρύτερη διάδοση του κρασιού στον κόσμο.

Ενώ το διαδίκτυο έχει γίνει μια τεράστια παγκόσμια αγορά, η πώληση μερικών προϊόντων εξακολουθεί να είναι δύσκολη. Λόγω των περιορισμών που συνδέονται με την ηλικία για την αγορά των αλκοολούχων ποτών, η



απευθείας πώληση κρασιού στο διαδίκτυο μπορεί να είναι μια περίπλοκη επιχείρηση. Ωστόσο, με την κατάλληλη γραφειοκρατική εργασία και τις άδειες στο χέρι, μπορείτε να φτιάξετε τη δική σας επιχείρηση λιανικής πώλησης κρασιού στο διαδίκτυο. Πιο κάτω, κάνω μια προπαθεία να δώσω κάποιες βασικές οδηγίες για τα βήματα που χρειάζεται να γίνουν για τη δημιουργία μιας διαδικτυακής εταιρείας πώλησης κρασιών και οινοπνευματωδών ποτών.

Εξέταση των ευρωπαϊκών και τοπικών νόμων που ισχύουν για την πώληση του κρασιού και οινοπνευματωδών ποτών. Ακόμα κι αν πρόκειται να πωλείτε κρασί μέσω του διαδικτύου, το προϊόν θα εξακολουθεί να υπόκειται σε όλους τους σχετικούς με το κρασί νόμους ή φόρους μέσα στα όρια του κράτους και της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Εξετάστε τις απαραίτητες επιχειρηματικές ή σχετικές με το ονόννευμα άδειες που θα πρέπει να αποκτήσετε. Οι άδειες αυτές μπορεί να διαφέρουν μεταξύ των κρατών σε μεγάλο βαθμό, έτσι βεβαιωθείτε ότι έχετε κατανοήσει τα νομικά ζητήματα που σχετίζονται με τη λειτουργία αυτού του τύπου της επιχείρησης πριν από το ξεκίνημα.

Γνωρίστε τα κράτη όπου η εμπορία αλκοόλ μέσω ταχυδρομείου απαγορεύεται. Αυτό θα σας δώσει μια ιδέα για το πόσο δύσκολη μπορεί να είναι η πώληση οινοπνευματωδών ποτών σε άλλα κράτη. Δείτε την ενότητα Πόροι για έναν κατάλογο των απαγορευμένων κρατών.

Ερευνα σε βάθος των ευρωπαϊκών απαιτήσεων σχετικά με τη νομική πώληση αλκοόλ. Ειδικότερα, ο φόρος καπνού και αλκοόλ και οι σχετικοί νόμοι της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την εμπορία οινοπνευματωδών ποτών με τρίτες χώρες, απαιτούν σε πλείστες περιπτώσεις στην πληρωμή φόρων και στη συμπλήρωση ειδικών φορολογικών εγγράφων.

Εξετάστε το ενδεχόμενο πώλησης μιας μικρής ποσότητας ποιοτικών οίνων μέσω υπηρεσιών του διαδικτύου, αντί να αρχίσετε τη δική σας ιστοσελίδα. Αυτές οι online κοινότητες πώλησης κρασιού περιλαμβάνουν ιστοχώρους όπως το WineCommune.com και το WineBid.com.

Κατασκευάστε την αποθήκη σας. Μπορείτε να επιλέξετε να συμπεριλάβετε σ' αυτή σπάνια κρασιά, προσιτούς επιτραπέζιους οίνους ή οίνους από συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή ή από συγκεκριμένη ποικιλία. Εξικινήστε το μέγαλμα της αποθήκης σας μέσω της αγοράς οίνων και αλκοολούχων ποτών από οινοποιεία και διανομείς στην περιοχή σας. Βρείτε καταχωρήσεις στο Χρυσό Οδηγό ή ρωτήστε μια κάβα ή άλλον προμηθευτή. Εξετάστε το ενδεχόμενο αγοράς οίνων μέσω δημοπρασιών, τόσο online όσο και από ιδιώτες, ή από τοπικούς συλλόγους, μέσω συλλεκτικών κρασιού κλπ.

Εξετάστε το μοντέλο των πωλήσεών σας. Μπορείτε να προσελκύσετε πελάτες, προσφέροντας δισευρέτα σπάνια κρασιά, μεγά-

λες εκπτώσεις για αγορά ολόκληρου κιβωτίου κρασιών ή μέσω προφορράς σας περιορισμένης παραγωγής κρασιού της ημέρας.

Εξικινήστε την ιστοσελίδα σας. Βεβαιωθείτε ότι ο διακομιστής σας (server) μπορεί να χειριστεί την πίεση πολυάριθμων επισκεπτών. Βεβαιωθείτε ότι το σύστημα ολοκλήρωσης της παραγγελίας της ιστοσελίδας σας είναι κρυπτογραφημένο ή συνδέεται με ένα σύστημα ελέγχου ολοκλήρωσης της παραγγελίας, όπως το Google Checkout ή το PayPal.

Επιλέξτε έναν εταίρο αποστολής. Η USPS συχνά επιβάλλει περιορισμούς στην αποστολή αλκοόλ ή άλλων υγρών, έτσι είναι πιθανό να θέλετε να δημιουργήσετε μια σύμβαση με την UPS ή τη FedEx. Μετά θα πρέπει να δημιουργήσετε σύστημα παράδοσης των δεμάτων στο κέντρο της αποστολής ή να προσλάβετε ένα μέσοεντζερ, ο οποίος θα παίρνει τα ξερχόμενα πακέτα από το γραφείο σας και θα τα παραδίδει στο κέντρο αποστολής.

Για την Κύπρο η πώληση κυπριακών κρασιών μέσα από το διαδίκτυο είναι πολύ δύσκολη, κυρίως γιατί οι Κύπριοι οινοπαραγωγοί δεν μπορούν να ανταγωνιστούν τα κλασικά κρασιά των μεγάλων οινοπαραγωγικών χωρών των κρασιών από τις χώρες του Νέου Κόσμου. Πιστεύω όμως ότι μπορεί να υπάρξει μεγάλο ενδιαφέρον για τα σπάνια κρασιά από γηγενείς ποικιλίες, όπως είναι το Συνιστέρι, το Μαραθεύτικο, το Μοσχάτο κλπ. Μεγαλύτερες δυνατότητες έχει η πώληση Κουμανδαρίας, η οποία συνδυάζει τη σπανιότητα με την ποιότητα και τη μεγάλη ιστορία της. Η τιμή πώλησης της Κουμανδαρίας στο διαδίκτυο μάλιστα μπορεί να φτάσει σε πρωτόγνωρα ύψη, καθώς, όπως λέχθηκε στην αρχή του άρθρου αυτού, οι περισσότεροι αγοραστές του διαδικτύου αναζητούν σπάνια και σπουδαία κρασιά και είναι έτοιμοι να πληρώσουν μεγάλα ποσά για την απόκτησή τους. Η πώληση κρασιών φτηνών για άμεση κατανάλωση είναι αδύνατη μέσα από το διαδίκτυο, καθώς η παράδοση δεν είναι άμεση, αλλά κάποτε μπορεί να διαρκέσει μέρες, ακόμη και βδομάδες. Η πώληση όμως ακριβών, σπάνιων και συλλεκτικών κρασιών για μια ιδιαίτερη χρήση ή απόλαυση είναι πιο εύκολη μέσω του διαδικτύου, καθώς ο αγοραστής έχει μέσα στον υπολογιστή του τα κρασιά όλου του κόσμου, από όπου κανείς μπορεί να γνωρίσει την ιστορία και τις ιδιότητες όλων αυτών των κρασιών, να μάθει τις τιμές και με ένα πάτημα του κουμπιού να παραγγείλει τις προτιμήσεις του, χωρίς να έχει την απαίτηση να τις παραλάβει άμεσα.

Επομένως για τα κυπριακά κρασιά από γηγενείς ποικιλίες, για την Κουμανδαρία, για το Μοσχάτο και για τη ζιβανία, τα διαδικτυακά μαγαζιά μπορεί να αποτελέσουν σημαντικά κέντρα διάθεσης και διαφήμισης των παγκοσμίων.

***Οινολόγος και συγγραφέας τεχνικών και ιστορικών βιβλίων. Τα βιβλία του διατίθενται σε όλα τα βιβλιοπωλεία**

