

## LA CASE HISTORY DI FEUDI DI SAN GREGORIO

## QUANDO LA SAPIENZA MILLENARIA INCONTRA LA DIGITAL TRANSFORMATION



**B**envenuti tra le colline di Sorbo Serpico, terra unica e speciale, dove i vigneti coesistono da sempre con alberi da frutta, boschi, ulivi, erbe aromatiche, terra aspra e dolce insieme, dalle connotazioni forti e sensazioni intense, terra antica e millenaria, di vigne già testimoniate dai testi di Plinio, Columella e Strabone. Benvenuti da Feudi di San Gregorio, simbolo del rinascimento enologico del meridione e della riscoperta dell'identità mediterranea: qui si valorizzano i vitigni del Sud Italia come l'Aglianico, il Fiano di Avellino, il Greco di Tufo, si investe nella terra e nella tradizione secolare della viticoltura irpina, si restituisce il futuro a un patrimonio ambientale d'eccezione.



La sede della Cantina Feudi di San Gregorio

### Una cantina diventata icona internazionale

Feudi di San Gregorio è un brand che non ha bisogno di presentazioni. Negli anni è diventato icona internazionale, attraverso la qualità dei suoi vini e l'unicità delle sue etichette, frutto del genio di Massimo Vignelli. La sua cantina è un luogo vivo, complesso e variegato - esposto per ben due volte come eccellenza architettonica alla Biennale di Venezia - nato dall'incontro tra designer visionari come Massimo e Lella Vignelli, Hikaru Mori e Maurizio Zito. All'interno di questo contesto così ricco di storia e visione gioca un ruolo decisivo anche la digital transformation, grazie alla collaborazione tra Feudi di San Gregorio e Apra, con l'obiettivo di mettere un bagaglio di competenze fatto di progettazione e innovazione digitale al servizio di un'azienda vitivinicola, espressione di una cultura enologica

che attraversa l'Italia dall'Etna al Friuli, voce di rilievo nei mercati più fiorenti e importanti a livello internazionale.

### La collaborazione con Apra e la digital transformation

"La nostra collaborazione è nata nel 2017 - racconta **Alessandro Manoni, Area Manager di Apra**. Si muove lungo tre direttrici: revisione dei processi e del flusso informativo all'interno dell'azienda, diffusione della filosofia e del racconto aziendale lungo tutta la rete b2b, costruzione di un dialogo con le persone che scelgono Feudi, siglando un patto di fiducia con il brand". L'introduzione della Suite Gestionale i-wine di Apra ha rappresentato un momento cruciale per la gestione dei processi interni all'azienda. "Abbiamo lasciato un prodotto standard come Sap R/3 per abbracciare una soluzione

verticale, italiana, con DNA tecnologico flessibile e personalizzabile in grado di adattare la propria natura in base alle esigenze specifiche dell'azienda vitivinicola" - afferma **Ilaria Zanardini, Project Manager di Feudi di San Gregorio**. "È stata una scelta ponderata, che dopo i primi tempi naturali di assessment sta dando i suoi frutti all'interno delle aree e dei moduli coinvolti: amministrazione, ordini, magazzino, vigneto, cantina, tracciabilità, laboratorio sempre a stretto contatto per contribuire alla missione aziendale, far sì che ogni bottiglia esprima la sua personalità e diventi un'opera d'arte".

### Soluzioni innovative anche per la comunicazione

Il perimetro di questo progetto di Digital Transformation abbraccia anche il versante della comunicazione, sia B2B che B2C: due mondi con un confine che diventa sempre più labile e punti di contatto sempre più forti. Oltre al modulo b2b di i-wine - per monitorare gli ordini

in tempo reale, visualizzare le informazioni anagrafiche, commerciali e contabili dei clienti e supportare in modo puntuale agenti e rivenditori - è decisivo il ruolo giocato dal CRM, piattaforma imprescindibile per costruire un dialogo profondo e trasparente con i clienti e con il pubblico di Feudi di San Gregorio. "I mercati sono conversazioni, luoghi esperienziali dove le persone e i brand sono sempre più vicini, in contatto quotidiano. Per questo motivo sentiamo l'esigenza di conoscere sempre meglio le aspettative, le motivazioni e i desideri di chi sceglie i nostri vini" - racconta **Ella Capaldo, Marketing Director di Feudi di San Gregorio**. "Il nostro obiettivo è costruire con il cliente un dialogo sincero, trasparente, proficuo per entrambi. Il CRM rappresenta lo strumento indispensabile per coltivare questa attenzione all'unicità delle persona e valorizzare, allo stesso tempo, il capitale narrativo e valoriale della nostra azienda, in un flusso che parte dal cuore qui in Irpinia per raggiungere gli angoli più remoti del mercato".



### I vini della terra sono racconti di vita

Nella collaborazione fra Feudi di San Gregorio e Apra, ad ogni elemento viene assegnato un ruolo di rilievo: la sapienza millenaria delle terre, la vocazione internazionale del brand, le dinamiche e le opportunità della Digital Transformation, sono a stretto contatto, guidati da una visione chiarissima. I vini di una terra non sono merce ma racconti di vita, mettono in circolo un valore ineguagliabile che parte dalle persone e arriva alle persone, in tutto il mondo. testo così ricco di storia e visione gioca un ruolo decisivo anche la digital transformation, grazie alla collaborazione tra Feudi di San Gregorio e Apra, con l'obiettivo di mettere un bagaglio di competenze fatto di progettazione e innovazione digitale al servizio di un'azienda vitivinicola, espressione di una cultura enologica



Lo storico vigneto Serpico e la signora Luigia