

## IN ABRUZZO GODRINK, PIATTAFORMA DI WINE SHARING



PESCARA - Condivisione esperienziale del vino o se preferite “winesharing experience”, questo è GoDrink. La prima piattaforma italiana dedicata agli enoappassionati che desiderano incontrarsi ed alle aziende che vogliono valorizzare i propri prodotti.

Nasce come startup a Milano - idea di **Maurizio Gullotti** realizzata con l'aiuto di Founder Istitute, il più importante acceleratore d'impresa con base nella californiana Palo Alto - e

subito conquista consensi per via della sua originalità e volontà di radunare piccoli gruppi di enoappassionati e farli incontrare in contesti riservati: luoghi pubblici o privati, decisi di volta in volta, prenotabili esclusivamente sulla piattaforma GoDrink e attraverso l'app.

Da una parte ci sono i partecipanti definiti GoDrinkers, dall'altra l'organizzatore detto Oste.

In Abruzzo - informa una nota - GoDrink esordisce attraverso la giornalista e comunicatrice enogastronomica di origine cubana **Jenny Viant Gómez**, sommelier, degustatrice e Donna del Vino; affascinata dall'idea ha subito capito che le peculiarità delle aziende abruzzesi, e non solo, avranno una eco esponenziale su questa piattaforma.

Il primo appuntamento "Grandi vini in grandi formati" è fissato per martedì 26 marzo nella scenografica cantina del Ristorante Cantina Ferrara di Bucchianico (Chieti) alle ore 20,00. Solo 15 posti e in degustazione 4 magnum del centro sud; per l'Abruzzo lo spumante metodo classico D'Eus rosé di Chiusa Grande, poi Maremma, Sicilia e Molise (con una Tintilia 90 punti Robert Parker's).

GoDrink parte da un modello di condivisione dal basso e si avvale della capillarità dei social media (Facebook, Instagram, Meetup, Eventbrite). Il brindisi è inteso come momento di aggregazione sociale in ambienti ad hoc prediligendo piccoli gruppi, in cui si possono offrire anche le proprie bottiglie dividendo i costi. In questo modo GoDrink supera il concetto di "dating" proposto dalle piattaforme di incontri ad oggi disponibili (Tinder, Happn, Once) aumentando così le possibilità interazioni.

Questo schema segue un duplice modello di business, C2C (tra privati) e B2C (tra aziende e consumatori). Nel caso del B2C, grazie alla funzione di aggregazione sociale, GoDrink diventa un'inedita piattaforma di marketing per i produttori di vino ed eccellenze gastronomiche che, promuovendo i proprio prodotti durante i brindisi, raggiungeranno direttamente i consumatori durante gli eventi organizzati. Quindi, non parliamo solo di vino, ma di produzioni territoriali di varie tipologie adatte a queste occasioni (formaggi, pane, salumi, artigianato, ecc). Gli osti si trasformeranno così in "Brand Ambassador" facendo conoscere e toccare con mano la qualità dei prodotti stessi. I "GoDrinkers" avranno la possibilità di degustare, scoprire e

commentare tutto ciò che avranno a loro disposizione durante l'evento. Grazie alla piattaforma GoDrink potranno accedere all'eventuale acquisto dei prodotti stessi con esclusive condizioni solo a loro riservati per un limitato arco temporale che i produttori accorderanno alla piattaforma.

La scelta di osti professionisti come Viant Gómez, comunicatori, food influencer, ristoratori e altre figure affini, garantisce che i prodotti abbiano la giusta valorizzazione e siano al centro dell'evento.

La piattaforma GoDrink è online da Febbraio 2018 e implementando principalmente il modello di business tra privati, salvo alcune collaborazioni con associazioni e locali milanesi, conta 16mila sessioni alla landing page ([www.godrink.it](http://www.godrink.it)) con più di 50mila pagine visitate, 10mila contatti unici, più di 120 brindisi organizzati e più di 1200 Meetup member.