

VareseNews

DrinkMe cresce grazie ad una campagna di crowdfunding di successo

Pubblicato: Venerdì 13 Gennaio 2023



Un'idea nata a Varese che sta crescendo anche grazie ad una campagna di crowdfunding che si è rivelata un grande successo.

DrinkMe, la startup nata per portare nelle case e nei locali della città vini e liquori pronti per essere gustati, diventa più grande. **Nata nel settembre del 2021, ad ottobre 2022 è stata lanciata una campagna sulla piattaforma Back to Work** che ha attirato l'attenzione di investitori da tutta Italia. **Il risultato è importante, oltre 292 mila euro raccolti in 60 giorni** grazie a nuovi soci che hanno creduto nella possibilità di **sviluppare il progetto di Luca Brusa, Fabio Brusa Pasqué, Debora Frascoli e Andrea Marcella, i fondatori della società.**

«Un successo per molti versi inatteso, vista la situazione internazionale, i saliscendi della Borsa, un'economia in sofferenza – spiegano Debora Frascoli e Fabio Brusa Pasqué -. Certo, **noi ci abbiamo creduto fin dal primo momento**, abbiamo investito per avviare la campagna e abbiamo allacciato una fitta rete di contatti. **Il risultato ci ha reso felici e ora siamo pronti a realizzare i nostri obiettivi.**»

Il successo dell'operazione di crowdfunding di **DrinkMe** permetterà alla giovane società di allargare il proprio raggio di azione, ma non solo: **«Sono entrati soci importanti, che hanno uno know how fondamentale per noi** – spiegano ancora i due fondatori -. Sei investitori rappresentano il 95% del totale del capitale raccolto: si occupano di logistica e trasporti, software e sviluppo, start up, import

export, integrazione di sistemi informativi, tutte cose che ci permetteranno di **crescere ancora nel 2023** e centrare gli obiettivi che abbiamo fissato nel nostro piano industriale».

Al momento DrinkMe lavora in tre centri: Varese, da dove tutto è partito e dove c'è il cuore della società, Milano e Legnano. Nel 2023 è previsto lo sbarco in altre realtà: **Gallarate, Monza Brianza, Brescia, Reggio Emilia e Torino.** Il modello è quello dell'avvio del progetto: **distribuire wine & spirits con due servizi rivolti principalmente a hotel, bar e ristoranti, ma anche a consumatori privati, con consegna lo stesso giorno dell'ordine, entro 30 minuti alla temperatura di servizio.** In più Drink Me ha sviluppato **un software gestionale** con funzionalità di CRM, ERP, WMS e Demand Analytics & Forecasting, per automatizzarne il rifornimento di bevande alcoliche e la gestione del magazzino, minimizzando i costi e per digitalizzare l'intera supply chain.



«**Nel cassetto abbiamo diversi progetti**, tra questi anche un marketplace che vogliamo far partire da Varese, città base per tutto il progetto, la nostra “culla”. **Dobbiamo ringraziare chi ha creduto in noi, i nostri fornitori** innanzitutto che hanno avuto pazienza e ci hanno aiutato a migliorare e limare gli errori, **i clienti** senza i quali niente di tutto questo sarebbe possibile e **i nostri partner.** **DrinkMe** è un progetto che si è evoluto e sta crescendo, i soci iniziali hanno dato un supporto fondamentale: ci siamo concentrati sullo sviluppo del crowdfunding portando contemporaneamente avanti il lavoro, ognuno con le proprie prerogative – spiegano ancora Debora Frascoli e Fabio Brusa Pasqué -: il risultato è di tutti e siamo soddisfatti, **il team si è consolidato** dopo un 2022 non facile, nel quale abbiamo cambiato strade e strategie, fatto passi più piccoli e deviazioni. **C'è una grande condivisione delle idee e fiducia reciproca.** L'obiettivo minimo che ci poniamo è il raddoppio fatturato 2022, con l'idea di fare un nuovo round di raccolta fondi a metà anno per sbarcare all'estero. **Abbiamo iniziato il piano di assunzioni e pianificato già la prima nuova apertura.** Ad oggi abbiamo circa 500 clienti da settembre 2021 ad oggi, nessuno dei quali ci ha abbandonato dopo il primo ordine; il 90% sono ricorrenti, i locali rappresentano la stragrande maggioranza del nostro volume di affari, ma ci sono anche i clienti privati che ci danno soddisfazione. **Nel 2022 abbiamo evaso 1600 ordini**, una media di circa 4 ordini al giorno, superiore alle previsioni del business plan. Tutto è migliorato nella seconda metà dell'anno, quando hanno iniziato ad avere effetto le **modifiche strategiche** che abbiamo apportato con una

struttura commerciale, proposte ad hoc ai clienti anche con un product specialist per assecondare e calibrare le richieste e anche grazie al fatto che abbiamo agganciato **il mondo delle discoteche e dei locali notturni**, grazie alla nostra flessibilità nell'offerta, all'assenza dei vincoli, i prezzi competitivi e la tecnologia che offriamo sulla gestione del magazzino e degli ordini. **Ora grazie a chi ha creduto in DrinkMe possiamo crescere e migliorare ancora».**

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it