

Maremma a domicilio, l'unione e il web fanno la forza

GROSSETO

In dieci giorni, nel pieno dell'emergenza coronavirus, un rudimentale sito di e-commerce. In meno di un mese, un negozio on line strutturato con spedizioni in tutta Italia. All'inizio della Fase 3, versioni in inglese e in francese, per vendere anche all'estero i prodotti tipici maremmani.

Un'ascesa senza precedenti quella di "Maremma a domicilio", sito internet di recentissima fondazione nato da un'idea dell'imprenditrice agricola italoamericana **Ariane Lotti** e di otto produttori locali in uno dei momenti più drammatici della storia recente. Ma l'unione, in questo caso, ha davvero fatto la forza: «Una singola azienda non riuscirebbe ad avere successo in un progetto così, se fosse da sola», dice Lotti.

Ariane si trasferita sei anni fa da New York a Principina per dare un futuro sostenibile all'azienda di famiglia, la Tenuta San Carlo, 480 ettari dove produce soprattutto riso biologico e ha un agriturismo.

«Era la metà di marzo la gente non usciva più di casa – ripercorre la vicenda Lotti –. Ci venuto in mente: proviamo a vedere se, mettendo insieme i nostri prodotti, possiamo avere un'offerta abbastanza interessante per giustificare logistica e costi di consegna a domicilio».

Il progetto è #AgrifoodPerRipartire del segretariato italiano di Prima (Santa Chiara Lab – Università di Siena).

Un primo sito molto sempli-

ce è stato lanciato dopo dieci giorni di riunioni su Zoom. Grazie al passaparola sono iniziati ad arrivare i primi ordini, ma l'organizzazione era "macchinosa".

«C'era tutta la logistica da seguire e ognuno di noi – spiega l'imprenditrice – aveva un giorno della settimana in cui fare supporto ai clienti, gestione degli ordini e spedizioni». Poi i fondatori hanno deciso di affidarsi a professionisti per creare una piattaforma strutturata e, a giugno, per tradurre il sito in altre lingue.

All'inizio la consegna era gratuita in provincia di Grosseto e il 10% del fatturato veniva donato alla Croce rossa.

Gli ordini hanno raggiunto un picco di circa cento a settimana. Poi, con la fine del lockdown e l'inizio delle partenze per le ferie, si sono molto ridotti. «Abbiamo deciso di rallentare la promozione del sito in estate, per essere pronti a settembre quando la gente rientrerà», dice ancora Ariane spiegando che, in autunno, prevede di rilanciare anche sul mercato inglese a partire da Londra.

La forza dell'iniziativa nella rete tra le aziende. «Lavoravo in ambito agricolo anche negli Stati Uniti – racconta – e avevo visto modelli di rete funzionare. Quando sono arrivata qua, ho cercato quasi subito di fare rete. C'è voluto un po' più di tempo perché, forse, culturalmente le persone sono meno predisposte ma poi hanno capito che costruendo reti ci sono benefici per tutti». E l'esperienza di Maremma a domicilio lo dimostra. —



Ariane Lotti dell'azienda Tenuta San Carlo

L'incredibile ascesa del sito di e-commerce ideato da Ariane Lotti e da otto imprenditori locali durante i difficili mesi del lockdown

