Diventa capocordata

La guida semplice per diventare il punto di riferimento nella tua zona senza vendere, senza anticipare soldi, senza un magazzino.

Ti serve solo un piccolo spazio accessibile a un corriere per ricevere la merce per il gruppo, passione per vini, birre e cibo artigianale.



Angelo Maffei, capocordata a Rivoli (TO)

Vinix è il network storico con tutte le merceologie, Beersboard solo birra e Specialy solo food. Puoi accedere a tutti con un unico account.

Cos'è una cordata?

Una **cordata** è un acquisto di gruppo tra persone della stessa zona.

Un capocordata sceglie un produttore e inserisce il proprio primo ordine per formalizzare il lancio della cordata. Il sistema mostra e notifica la cordata a tutti gli iscritti nel raggio di 50 km. Chi è interessato si unisce con il proprio ordine. Più aumentano gli ordini, più il prezzo scende per tutti.

Ognuno ordina e paga per sé. Il capocordata non compra la merce per gli altri.

Quando lanci una cordata:

- non devi fare il venditore;
- non devi anticipare soldi per gli altri;
- non devi avere un magazzino.

Serve soprattutto una cosa: passione per vino, birra o cibo artigianale e un minimo di disponibilità a ricevere la merce, custodirla per qualche giorno e diventare il punto di ritiro per le persone della tua zona.

📍 La tua zona esiste già

Quando lanci una cordata pubblica, il sistema **la mostra e la notifica** a tutti gli iscritti vicini a te in un raggio di 50 km di distanza. Questo in genere è sufficiente come boost iniziale ma se vuoi, puoi contribuire anche tu segnalando il link della tua cordata ad amici, colleghi parenti o altre persone che pensi possano essere interessate.

Vuoi provarci?
Parti da una cordata progressiva. Te la spieghiamo tra poco.

Chi può diventare capocordata?

Può diventare capocordata qualsiasi appassionato che abbia un po' di tempo e uno spazio adatto a ricevere e custodire temporaneamente la merce.

Non serve un grande spazio o un magazzino. Per molte cordate può bastare un garage, una cantina, un box, un piccolo magazzino, un negozio a piano strada o anche uno spazio domestico purché sicuro e accessibile a un corriere.

📦 Cosa fa concretamente il capocordata?

Il ruolo del capocordata è semplice ma di fondamentale importanza:

- riceve la merce per il gruppo;
- la custodisce per il tempo necessario ai ritiri;
- avvisa i partecipanti quando la merce è arrivata;
- smarca le persone quando passano a ritirare, aiutandosi con il nostro pratico riepilogo elettronico della cordata.



Eugenio Simoni, uno dei capicordata storici di Roma

Cosa NON serve?

Non devi fare il venditore, il capocordata è semplicemnte il riferimento logistico di zona:

Non devi convincere tutti
Il sistema avvisa già gli iscritti vicini nel raggio di 50 km da te. Tu puoi condividere il link ad amici e parenti e colleghi ma non devi trasformarti in un venditore.

Non devi anticipare soldi per nessuno
Inserisci solo il tuo ordine autorizzandolo con una carta (il pagamento sarà a fine cordata). Gli altri partecipanti ordinano e pagano il proprio.

Non devi avere un magazzino
Può bastaun garage, un box, una cantina, un piccolo spazio accessibile o un locale comodo per il corriere e per i ritiri.



Davide Robbiati, capocordata storico del gruppo Pirati di Varese

Vantaggi del capocordata

Il capocordata è il punto di riferimento di zona che permette alle cordate di esistere. Senza qualcuno che lancia, riceve e organizza il ritiro, gli altri utenti della zona non potrebbero acquistare insieme e accedere agli sconti di gruppo.

I contributi di stoccaggio

Per questo il sistema riconosce al capocordata un **contributo di stoccaggio** sotto forma di sconto aggiuntivo su ciò che ha ordinato.

Per ogni unità ordinata dagli altri partecipanti, infatti, il capocordata riceve **20 centesimi di sconto aggiuntivo**.

Su una cassa da 6 bottiglie di vino, per esempio, significa 1,20 euro di sconto in più per il capocordata. Su una cassetta di lattine di birre da 33 da 12 unità vuol dire 2,4 euro di sconto in più per il capocordata.

Questo contributo si somma allo sconto di cordata e abbassa progressivamente ciò che il capocordata deve pagare per i propri ordini fino, spesso, a portare del tutto a 0,00 l'importo dovuto dal capocordata per i propri ordini.

💚 **Il contributo di stoccaggio non è un guadagno in denaro**
Per ragioni fiscali il capocordata non riceve soldi. Il contributo può ridurre il suo ordine **fino a zero euro**, oppure essere usato su ulteriori ordini nei casi – capita – in cui abbia più credito che spesa. È una forma di riconoscimento per il tempo, lo spazio e l'organizzazione messi a disposizione del gruppo.

La scelta consigliata per il primo lancio

Per il primo lancio, il nostro consiglio è semplice: **parti con una cordata progressiva**. È la formula più adatta a chi vuole provare senza mettersi addosso troppa pressione.

🌱 Perché la cordata “progressiva” è ideale per cominciare

Il nostro suggerimento di partire con una cordata progressiva è dettato dall’esperienza.

Mentre la cordata a obiettivo a 120 è più per gruppi già consolidati e la cordata classica per gruppi già molto grandi, la cordata progressiva mette insieme alcuni vantaggi concreti:

- ha un obiettivo iniziale più facile, solo 60 unità.
- dà subito uno sconto interessante del 30,6% che può solo aumentare oltre le 60 unità.
- lascia più tempo per coinvolgere le persone
- premia la crescita della cordata con giorni aggiuntivi da 12 a 16 giorni
- permette al capocordata di fare una prima prova più tranquilla.

La **cordata classica** è subito vincolante, non ha obiettivo minimo da raggiungere ed è perfetta per gruppi già avviati o zone molto attive, parti da prezzo pieno e scendi ad ogni nuovo ordine.

La **cordata a obiettivo** consente di partire subito con sconti più importanti ma anche l’asticella dell’obiettivo minimo di quantità da raggiungere si alza, adatta a gruppi già coesi e forti.

Prima cordata? Parti progressivo e tieni una dimensione gestibile.
Clicca qui per scegliere un produttore

Come si lancia una cordata?

Il primo passo è scegliere su quale network lanciarla.

Vinix
Per vino, birra, food e tutte le merceologie disponibili, il nostro network principale

Beersboard
Per cordate dedicate alla birra quando vuoi rivolgerti soprattutto ad appassionati di birra

Specialy
Per cordate dedicate al food, network specializzato solo sul food.

Il lancio della prima cordata, passo passo:

1) **scegli un produttore** dall'area shop
2) **configuri la tua cordata** con tipo, durata, dimensione massima
3) **inserisci il primo ordine** di cordata per formalizzare il lancio



Domenico Valenzano, storico capocordata del gruppo di acquisto Milano Sud.

A questo punto il sistema si occuperà di notificare a tutti gli iscritti nel raggio di 50 km da te che è partita la tua cordata e chi è interessato potrà unirsi fino a fine cordata facendo aumentare lo sconto per tutti.

Durante il lancio dovrai scegliere alcune cose.

1. Il tipo di cordata

Per cominciare, ti consigliamo di scegliere la progressiva. È la più semplice da spiegare, dà più tempo e parte da un obiettivo più basso ma se preferisci puoi optare per la classica o quella a obiettivo.

2. La durata

Il sistema ti propone le durate disponibili in base al tipo di cordata scelto. Nella progressiva hai più tempo per far crescere il gruppo.

3. La dimensione massima

Qui decidi quanta merce sei disposto a ricevere al massimo. Per la prima volta, meglio non esagerare. 1 bancaletto da 480 unità può essere l'ideale, parti con una dimensione gestibile, poi potrai crescere nei lanci successivi.

4. Il primo ordine

Per rendere effettivo il lancio, devi inserire il tuo primo ordine. Non stai ordinando per tutti: stai solo acquistando ciò che per te. Gli altri partecipanti aggiungeranno i propri ordini in autonomia.



Il primo ordine non è un anticipo per gli altri

Questo punto è importante.

Quando lanci una cordata, non compri la merce per tutti. Inserisci solo il tuo ordine iniziale, salvi un metodo di pagamento (carta di debito o di credito) e autorizzi il pagamento finale ad un prezzo uguale o più basso rispetto a quello di avvio della cordata.

Alla chiusura della cordata, ciascun partecipante paga la propria merce al prezzo finale raggiunto dal gruppo.

Ognuno paga per sé
Il sistema gestisce ordini, pagamenti, sconti e riepiloghi. Tu devi soprattutto ricevere, custodire e coordinare i ritiri.



Come aiutare la tua prima cordata a partire bene

Il sistema avvisa automaticamente gli iscritti nel raggio di 50 km, ma al primo lancio è utile dare una spinta iniziale.

Prima di lanciare, puoi scrivere a qualche amico, collega o parente interessato. Non serve fare pressione. Basta dire che stai provando ad attivare una cordata nella tua zona e che, se vogliono, possono iscriversi e unirsi.

> 🤝 Il primo nucleo conta
> Anche poche persone possono fare la differenza. Soprattutto all'inizio, arrivare alle prime quantità è il passaggio più importante, perché gli sconti crescono rapidamente, da 0 a 120 si arriva già quasi al 40% di sconto.

Dopo il lancio puoi condividere il link della cordata. Ogni cordata ha strumenti di condivisione per aiutarti a farla conoscere.



Mario Gelfi, tra i primi capicordata della piattaforma a Nerviano (MI)

Cosa succede quando la cordata si chiude?

Alla scadenza, il sistema calcola il prezzo finale raggiunto dal gruppo. Tutti pagano quel prezzo, non quello iniziale. Se il gruppo è cresciuto e il prezzo è sceso, lo sconto viene applicato a tutti.

Il produttore prepara la merce e la spedisce al capocordata. Quando arriva, premi “merce arrivata” e il sistema avvisa i partecipanti che possono passare a ritirare.

Quando la merce arriva, il capocordata preme il **pulsante “merce arrivata”** e il sistema avvisa i partecipanti che possono passare a ritirare.

Il capocordata ha a disposizione un **recap elettronico** della cordata, utile per controllare gli ordini e smarcare le consegne una alla volta.



Capocordata in zona Reggio Emilia.

Entra nel catalogo e scegli un produttore

E se ho già un gruppo mio?

Il sistema prevede anche gruppi e cordate private.

Sono pensate per chi ha già un gruppo esistente e vuole gestirlo meglio: amici del calcetto, colleghi di lavoro, associazioni, enti, scuole, caserme, uffici, gruppi sportivi, circoli o comunità locali.

In questo caso la cordata può essere limitata a una cerchia chiusa, solo su invito, senza aprirla a tutti gli iscritti della zona.

Per molte realtà è un modo ordinato per acquistare insieme mantenendo la cosa ristretta, raccogliere ordini in modo preciso e gestire tutto dentro la piattaforma.

Info sui gruppi privati qui.

Vuoi provare a farlo nella tua zona?

1) Scegli un produttore che ti interessa davvero
2) Configura la tua cordata
3) Inserisci il primo ordine per formalizzare il lancio

A tutto il resto pensiamo noi.

Non serve partire perfetti, non servono grandi cordate all'inizio. Serve dare un primo segnale nella propria zona e gli altri arriveranno.

Il sistema si occupa di notifiche a tutti gli iscritti nel raggio di 50 km promozione della cordata, ordini, pagamenti, sconti, riepiloghi e notifiche.

Tu metti il primo passo. La zona, piano piano, si accende.

Entra nel catalogo e scegli un produttore

Hai ancora dubbi?

Scrivici prima di lanciare.

Possiamo aiutarti a scegliere il tipo di cordata più adatto, capire se il tuo spazio è sufficiente e valutare insieme il primo lancio.

Contatti:
shop@vinix.com
+39 347 211 9450 anche WhatsApp



Sempre carichi! Il nostro motto dal lancio della piattaforma a gennaio 2013.