



DRINK

Partnership Beverage per Associati



Partnership Beverage

Azienda affidabile

Letemdrink è una realtà consolidata nella distribuzione beverage per il canale Ho.Re.Ca., attiva sul territorio torinese e piemontese da oltre vent'anni. Fondata nel 2001, l'azienda è diventata un punto di riferimento per bar, ristoranti e professionisti del settore grazie a un ampio assortimento di vini, spirits e birre selezionate e a un servizio di consegna capillare. Oggi serve centinaia di locali con oltre 400 etichette a catalogo, affiancando alla distribuzione anche consulenza e supporto nella gestione dell'offerta beverage



1500+
Clienti



Cosa vogliamo offrire

Con questo pacchetto di agevolazioni dedicato agli associati, desideriamo offrire a tutti gli operatori del settore associati, degli strumenti concreti per semplificare la gestione del beverage e far crescere i locali del territorio, unendo **vantaggi reali, supporto operativo e condizioni privilegiate.**

Ma non è solo una questione di numeri: questa proposta nasce per costruire **fiducia, rispetto e collaborazione**, trasformando il rapporto tra azienda e associati in una vera partnership duratura, dove ogni scelta contribuisce al successo condiviso e al **futuro dei locali torinesi.**



1. Listino “Riservato Ascom”

Un listino dedicato agli associati con sconto immediato su tutto il catalogo

2. Referenze a Prezzo Bloccato

Prezzi stabilizzati su alcune referenze chiave, per garantire qualità e continuità nell’offerta del locale.

3. Cashback di Fine Anno

Un sistema di cashback progressivo che riconosce agli associati un ritorno economico sugli acquisti effettuati durante l’anno.

4. Starter Pack Nuove Aperture

Un supporto dedicato ai nuovi locali con una selezione beverage iniziale, materiali di servizio e condizioni agevolate per partire con una proposta equilibrata e funzionale.

5. Consulenza Beverage

Un servizio di analisi e consulenza che aiuta i locali a ottimizzare la gestione del beverage, migliorando equilibrio tra offerta, costi e marginalità.

6. Logistica Premium per urgenze

Un servizio di consegna rapido e affidabile pensato per garantire continuità di approvvigionamento e maggiore flessibilità nella gestione del magazzino.

Listino “Riservato Ascom” e Prezzo Bloccato

01

Sconto diretto:

-20% su acqua

-10% su bibite e birre

-5% su alcolici

Una riduzione immediata e trasparente applicata direttamente in fattura sul listino più basso utilizzato in azienda

02

Prezzo bloccato su referenze strategiche

Per offrire stabilità nella gestione del locale, alcune referenze chiave avranno **prezzo garantito per 6 mesi** e rimodulabile al termine.

Strategie di blocco prezzo decise insieme al locale, a seconda delle reali necessità, target clientela e prodotti di alto consumo.

L'obiettivo è permettere agli associati di programmare gli acquisti con maggiore tranquillità, mantenendo un'offerta di qualità riconosciuta dal pubblico.

Cashback di Fine Anno

Un ritorno concreto sulla fiducia

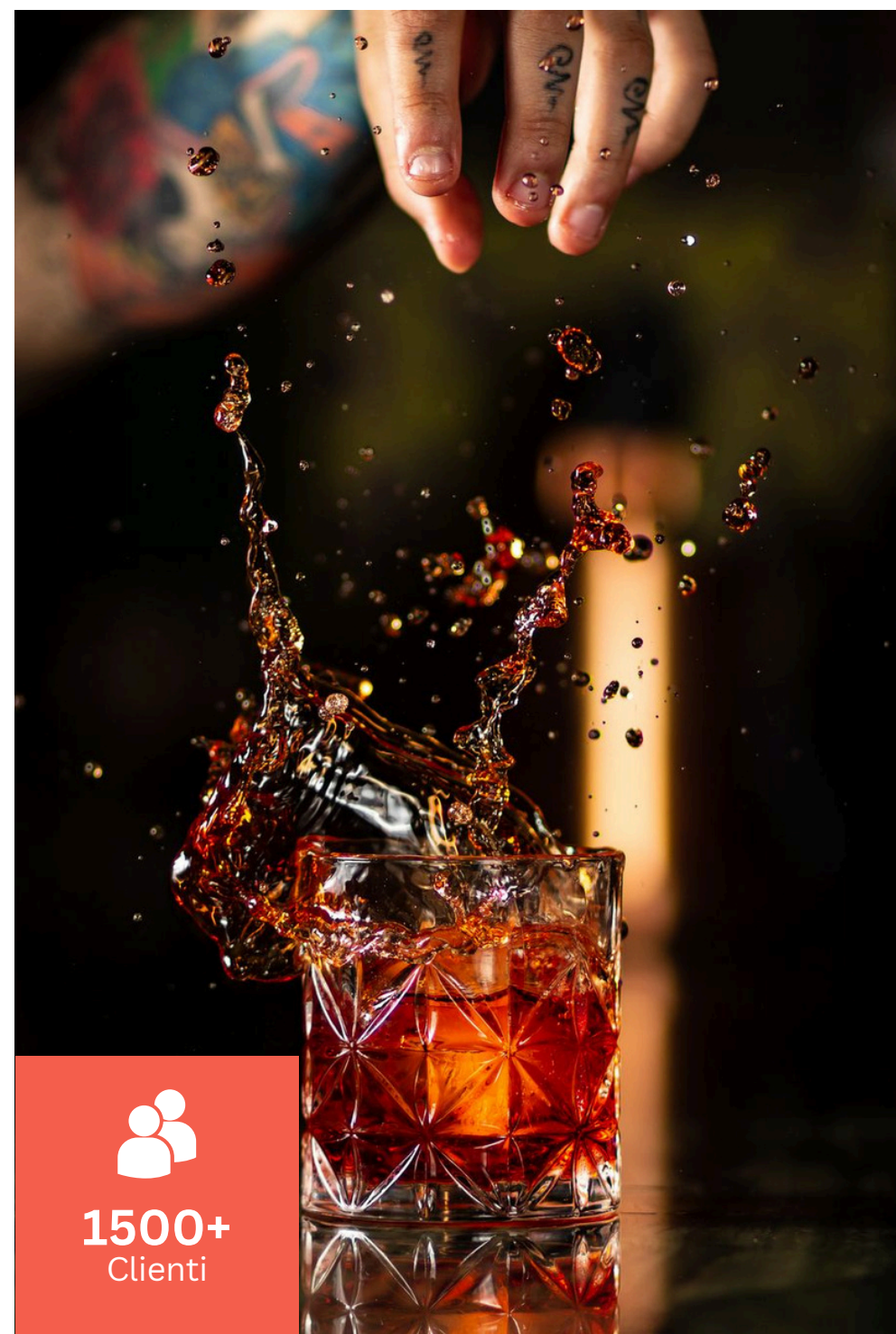
La partnership prevede un sistema di cashback progressivo che premia la continuità degli acquisti durante l'anno.

Struttura del cashback

- 1% al raggiungimento di 20.000 €
- 2% al raggiungimento di 40.000 €
- 3% oltre 70.000 €

Il valore maturato viene riconosciuto come **merce gratuita sul primo ordine dell'anno successivo**.

In questo modo gli associati possono iniziare il nuovo anno con un vantaggio reale e immediato sul magazzino.



Starter Pack Nuove Aperture

Aprire un locale è una fase delicata, soprattutto nei primi mesi di attività.

Per questo è stato creato uno Starter Pack dedicato alle nuove aperture, pensato per costruire una base beverage equilibrata e funzionale fin dall'inizio.

IL PROGRAMMA INCLUDE

Supporto alla costruzione del primo impianto

- selezione di prodotti ad alta rotazione
- gin premium e amari italiani
- vini piemontesi rappresentativi
- birre con forte richiesta sul mercato

Sconto dedicato sul primo impianto

- speciale sconto maggiore una tantum per agevolare le fasi iniziali dell'attività

Materiali utili per partire subito

- Il progetto può includere attività di co-branding con marchi legati al territorio come Martini & Rossi, Pernod Ricard, Campari, Diageo, Sant'Orsola e altri a seconda della strategia desiderata





LETMEDRINK S

Consulenza Beverage

Uno dei fattori che incide maggiormente sui risultati di un locale è la gestione del beverage cost.

Gli associati possono accedere a un servizio di analisi e consulenza dedicato, finalizzato a migliorare l'equilibrio tra offerta e marginalità.

L'analisi comprende

- valutazione dei costi drink più venduti
- analisi della struttura della carta vini
- ottimizzazione della rotazione del magazzino
- suggerimenti per nuove tendenze di consumo

Un approccio strutturato alla gestione del beverage consente spesso di migliorare la redditività senza modificare l'identità del locale, ma semplicemente ottimizzando le scelte.

Logistica Premium per urgenze

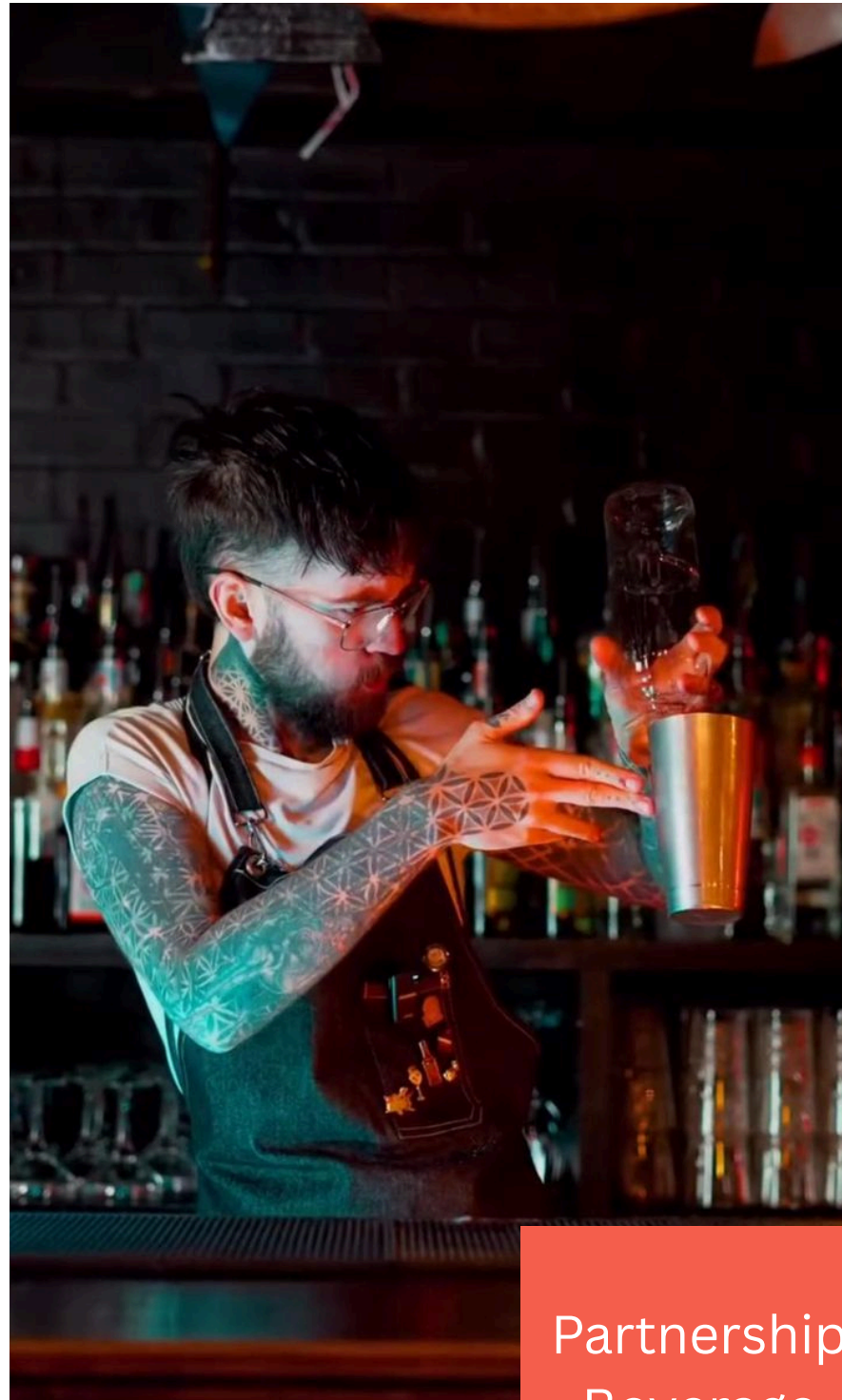
La continuità del servizio è fondamentale per ogni locale.

Per questo gli associati possono contare su una logistica pensata per le esigenze della ristorazione e del bar.

Servizi dedicati

- consegna programmata entro 24-48 ore
- possibilità di riassortimenti rapidi in città

Questo consente ai locali di lavorare con maggiore tranquillità e flessibilità, mantenendo sempre disponibile l'offerta beverage.



Partnership
Beverage



Contatti



Cellulare

+39 3298182123



E-mail

ordini@letmedrinksrl.it



Website

www.letmedrinksrl.it



Social Media

@letmedrinksrl

LETMEDRINK SRL

Grazie