Noelia Pacios: ?Des de Wine Palace apostarem molt fort per la venda en línia?

+ Notícies | 15-10-2020 | 16:11



Noelia Pacios

La Covid-19 ha causat un xoc a tots els sectors de la societat. Evidentment, un dels àmbits més tocats ha estat l?empresarial, i en aquest punt s?ha erigit amb més importància que mai la capacitat de les companyies, siguin grans, mitjanes o petites, per adaptar-se al nou context. Un exemple de bona adaptació el trobem a l?Empordà, a la cadena especialitzada en venda de vins i destil·lats Wine Palace, que tot i haver hagut d?emprendre mesures obligatòries per contrarestar els efectes de la crisi sanitària, també mira el futur amb un nou prisma: ?Si alguna cosa ens ha demostrat aquesta pandèmia, és que hem d'estar preparats per a una virtualització en tots els sectors?, explica la gerent, Noelia Pacios.

En quin moment de salut es troba actualment Wine Palace?

A grans trets, estem en un moment complicat per la situació en la qual ens trobem a causa de la pandèmia. Afortunadament, amb els nostres Wine Palace abastem zones i clients diferents, per la qual cosa els Wine Palace que tenim a la zona de la costa estan patint molt a causa d?un turisme pràcticament inexistent, com ara a Lloret o Platja d?Aro, mentre que els que tenim en zones d'interior, com els de Sant Cugat o Granollers, estan en una tendència equilibrada respecte al 2019. En definitiva, de salut estem una mica febles però amb ganes de tirar cap endavant. Toca adaptar-se a la realitat que estem vivint i no és moment de lamentar-se.

Quines són les vostres armes per intentar afluixar els efectes de la Covid?

Hem intentat baixar les despeses tot el possible renegociant lloguers, sol·licitant ERTO, ICO?... Però sens dubte, l?arma més gran amb la qual comptem és un personal que entén el que està passant i ens dóna suport en les nostres decisions: a ningú li agrada un ERTO, però som una empresa amb una gran responsabilitat social, ells ho saben i no mostren desassossec, molt al contrari, estan tirant cap endavant tots els establiments amb les mateixes ganes de sempre. Aquesta predisposició i aquestes ganes es contagien als clients, que marxen dels nostres establiments amb bon vi i una mica d'optimisme.

Si parlem exclusivament de vins, la DO Empordà està vivint un moment particularment positiu. Com valoreu el creixement dels productors locals?

És totalment merescut, no hi ha fórmules màgiques, sinó una matèria primera cada vegada més espectacular i treballada amb esforç, tenacitat i afecte. Miri els últims Premis Vinari, aquí tenim a Mas Llunes, de la DO Empordà, amb la seva Finca Butarós 2014 triat com el millor vi català de l'any! I estic segura que continuarem creixent, tots hem de fer un esforç perquè els vins de la nostra denominació tinguin més reconeixement. Haig de dir que la DO Empordà és tractada d?una manera molt especial en els nostres Wine Palace, perquè d'aquí són les nostres arrels, i anem on anem, obrim on obrim, sempre hi ha un espai privilegiat per a la DO Empordà.

?Anem on anem, obrim on obrim?. Hi ha previsió d?obrir nous locals o equipaments en un futur?

Sempre estem pensant a continuar avançant i en obrir nous Wine Palace, encara que ara amb la pandèmia patirem una petita aturada en noves obertures, tot i que esperem que se solucioni el més ràpid possible per tal de poder seguir amb el nostre projecte. Ens agradaria continuar creixent a Barcelona ciutat, ja que, tot i que tenim presència al Barri de Sant Antoni, a Gràcia i a l?avinguda Sarrià, encara ens queden zones importants com la de la Sagrada Família i la zona del Port Olímpic. També volem continuar ampliant la presència a la zona de Tarragona i a la seva costa. De moment, no sortirem de Catalunya, encara que continuar creixent per punts estratègics de l'Estat està en els nostres pensaments, per descomptat. Però encara és aviat, tot arribarà. De moment, volem fer-nos més renom a Catalunya.

Més enllà de la possible i futura obertura de noves botigues, quins reptes futurs us marqueu?

Apostarem molt fort per la venda en línia, i volem donar serveis especials als nostres clients com ara tastos virtuals personalitzats. Si alguna cosa ens ha demostrat aquesta pandèmia, és que hem d'estar preparats per a una virtualització en tots els sectors.

D?altra banda, també volem ampliar el servei a l'hostaleria a través de les nostres botigues, amb l?objectiu de facilitar el treball en aquest sector que tant està patint en aquests moments. Comptem amb uns preus especials per a ells, però fa falta que tinguin una atenció molt més personalitzada segons les seves necessitats, i aquí estarem nosaltres.

Autor: Redacció