La tua cantina sta perdendo fatturato senza che tu te ne accorga

Ecco cosa devi fare da subito per non lasciare più fatturato sul tavolo.



Perchè leggere questa Guida?

La tua cantina investe per farsi trovare, farsi visitare e scegliere da appassionati.

Il problema è che ***quel lavoro si azzera*** appena l'appassionato esce dalla cantina, chiude il sito o torna a casa da una fiera.

Un cliente ***non*** dovrebbe essere un incontro usa e getta: è un asset prezioso, da conservare e far crescere nel tempo. Perderlo significa perdere riacquisti, passaparola e fatturato ricorrente.

In questa guida ti spiego come evitare questo problema e iniziare a costruire un futuro di successi per la tua cantina vitivinicola. ***Seguimi!***

Ma prima: mi chiamo **Simone**, ho diplomi AIS e WSET Level 3 e sono fondatore di Become Somm, media sul vino da milioni di visualizzazioni.

Lavorando con +100 cantine una cosa è diventata chiara: le cantine investono per conquistare un cliente per poi perderlo praticamente subito.
Ed è proprio lì che si nasconde una parte del fatturato che oggi non stai vedendo. **Seguimi, ho una cosa da dirti.**



Ahh sì, questo sono io!

Una cantina o una botte bucata?

Immagina di continuare a ***versare vino in una botte bucata***, una botte che perde.
Alla tua cantina accade la stessa cosa:
Puoi aumentare visite, follower e clienti quanto vuoi: se dopo il primo incontro la relazione si interrompe, ***continuerai a riempire qualcosa che si svuota di continuo***.

Quella persona ti ha scoperto, si è interessata e ti ha scelto.

Perderla significa ricominciare da capo.
La crescita non parte dall'acquisire di più, ma dal perdere di meno.

Ma dove si aprono i buchi nella tua botte?

Scopriamolo insieme...



I buchi sono sempre gli stessi

Una persona arriva sul tuo sito, visita la cantina o ti incontra in fiera **e poi:**

1. Non raccogli il contatto. Se ne va e non lo rintraccerai mai più. Grande perdita.

2. Raccogli il contatto, ma **non coltivi la relazione.** Due email, forse un messaggio. Poi silenzio. ***È controproducente.***

3. Il cliente ha già comprato, ma **non** la fai tornare, Nessun motivo concreto per riacquistare o parlare ancora di te.

Il risultato? Hai conquistato una persona, ma perdi tutto il valore che può generare nel tempo.

Come possiamo chiudere questi buchi?

Come chiudere questi buchi?

1. Dai un motivo per lasciarti il contatto.
(Online con guide, vantaggi o contenuti utili. Dal vivo con sconti, qr code, premi, incentivi)

2. Porta tutti i contatti in un unico posto.
(in una piattaforma, così sai chi sono questi clienti, da dove arrivano e cosa hanno fatto)

3. Continua la relazione.
(Email, messaggi, inviti, eventi: ogni persona deve ricevere il messaggio nel momento giusto)

🗣️ ***'Bello, ma chi ha il tempo di gestire tutto questo ogni giorno??***

Seguimi, devi sapere una cosa...

Devi sapere una cosa...

Fino a pochi anni fa servivano tempo e personale per svolgere queste attività.

Oggi esistono strumenti che, una volta impostati, trasformano i tuoi clienti occasionali in clienti ricorrenti.

Finalmente anche una piccola cantina può agire come una grande azienda. Se vuoi capire come anche tu puoi ottenere maggior fatturato dai tuoi clienti tramite questi processi, mettiamoci in contatto.



Mettiamoci in Contatto

