Tempo Lettura: 3 minuti

L’enoturismo è un mercato da oltre 3 miliardi di euro

Come può la tua cantina cavalcare questa onda?



Perchè dovresti leggere assolutamente questa guida

In Italia l'enoturismo vale **3,1 miliardi di euro** e cresce del **9,2% all'anno**: per le **aziende vinicole** rappresenta, in media, il **21% del fatturato**. *

Per la **tua cantina** significa una cosa molto concreta: sempre più persone cercano esperienze legate al vino e sono disposte a **spendere per viverle**. Un'opportunità che può tradursi in più visite, più vendite dirette e nuovi clienti da fidelizzare nel tempo.

Ma la tua cantina sa davvero come cavalcare questa crescita e trasformarla in fatturato?

Fonte: Gambero Rosso

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

Collaborare con **+100 cantine** mi ha permesso di osservare da vicino il rapporto tra cantina e consumatore, prima, durante e dopo la visita.
Così, ho notato un errore che continua a ripetersi..



Ahh sì, questo sono io!

L’errore che vedo ripetersi...

Quando si parla di far crescere l’enoturismo, il primo pensiero è: ***“devo portare più persone in cantina”***. Ma più visitatori non significano automaticamente più fatturato.

Puoi riempire le degustazioni e **continuare a** perdere valore se quelle persone ***spendono poco*** o ***spariscono dopo la visita***. Il punto non è solo quante persone entrano, ma **quanto valore generi da ognuna di loro nel tempo.**

Per farlo, devi governare **tre passaggi** fondamentali della relazione con il visitatore, tre passaggi che affronteremo nella prossima pagina.

Per costruire un enoturismo davvero redditizio servono **tre passaggi**.

1. *Attirare persone*: Sfruttare i vari canali per portare persone in cantina.

2. ***Mantenere la relazione***. Uso di strumenti che comunicano in automatico convisitatori, fidelizzandoli nel tempo.

3. ***Rivendere***. Usare la relazione per generare nuovi ordini, visite, eventi...

I tre passaggi di un perfetto enoturismo



Stai sfruttando con efficacia il potenziale dell'enoturismo?

Rispondi a queste 3 domande:

1. La tua cantina presidia almeno tre canali?

(Adv, SEO, referral, portali turistici, partneship, CRM..)

2. Raccogli i contatti di chi viene in visita?

(con QRcode, form, sconti, prenotazioni, iniziative...)

3. Comunichi nel tempo con i contatti raccolti?

(Esistono strumenti che automatizzano comunicazione e strategia, senza richiederti tempo o personale in più)

Se anche una sola risposta è "NO", stai perdendo un treno ad alto valore. E c'è una cosa che dovresti sapere...

Aiutiamo cantine come **Casa Benna, Zinzani, Divinja**.. a lavorare su tutte e tre queste fasi: ***attirare*** visitatori, ***mantenere*** la relazione e trasformarla in ***rivendite***.

Il risultato? Queste cantine stanno trasformando l'enoturismo in un **sistema commerciale continuativo**, capace di generare più valore da ogni persona e costruire un vantaggio nel tempo.

Scopri dove la tua cantina può migliorare: clicca qui sotto e facciamo due chiacchiere.

FACCIAMO DUE CHIACCHIERE

