Tempo Lettura: 3 minuti

Come trasformare contatti Horeca in clienti e ordini.

Come trovare ristoratori, sommelier e buyer e costruire relazioni e trasformarli in clienti



Perchè leggere questa guida?

Fiere, eventi, degustazioni e visite commerciali permettono alla cantina di entrare in contatto con ristoratori, sommelier e buyer.

Il problema arriva dopo: si torna a casa con decine di contatti, si manda un catalogo o un primo messaggio e, dopo qualche tentativo, la relazione si spegne.

Nel settore Horeca, invece, la vendita nasce soprattutto dalla **capacità di capire il cliente**, restare presenti e proporre il vino giusto al momento giusto.

Proprio dopo il primo contatto che molte cantine perdono le **opportunità migliori.**

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

Per te, produttore, creare contatti è piuttosto semplice. La vera ***difficoltà***, è ***trasformare quel contatto in cliente***.

Qui, il vero valore, non è nel contatto raccolto ma in ciò che riesci a costruire dopo. Mi spiego meglio..



Ahh sì, questo sono io!

Facciamo un pò di chiarezza

Un operatore Horeca **non vuole essere inseguito**. Vuole proposte utili e pertinenti al suo locale o al suo business.

Significa capire cosa vende, a quale prezzo, che clientela ha, quali vini cerca e come preferisce essere contattato.

Da lì nasce un **follow-up ben fatto**: nuove annate, campioni, proposte al calice, contenuti utili, inviti, disponibilità o occasioni commerciali davvero rilevanti. Questo è il segreto: non lasciare che il contatto si perda al primo scambio.

Ahh si, Il follow-up ben fatto è la chiave per trasformare il contatto in cliente.

Le 4 fasi essenziali 👇

1

Trovare i giusti operatori Horeca

Fiere, degustazioni, eventi, networking, partnership.

2

Conoscere i loro interessi

Locale, carta vini, fascia prezzo, clientela, volumi, interessi e modalità d'acquisto.

3

Coltivare la relazione

Follow-up programmati, campioni, novità, contenuti e proposte personalizzate.

4

Trasformare la relazione in ordini

Degustazioni mirate, inserimenti in carta, proposte al calice, riordini e nuove opportunità commerciali.

Oggi i passaggi 2, 3 e 4 possono essere automatizzati con strumenti di intelligenza artificiale a basso costo, senza gravare sul lavoro quotidiano della cantina.

Una perfetta strategia Horeca richiede assolutamente...

Parlando con centinaia di operatori Horeca, ci siamo resi cono che: una cantina già conosciuta dai consumatori parte con un vantaggio.

Il motivo? Per un ristorante inserire una nuova etichetta è un rischio. Se però quella cantina è già conosciuta, la scelta diventa molto più facile!

Ed è qui che torna l'importanza di costruire anche una presenza forte verso il **consumatore finale**: social, sito, newsletter, community non servono solo a vendere B2C. **Servono anche a rendere la cantina più desiderabile nel B2B.**

4 Domande per capire l'efficacia della tua strategia Horeca

1. *Incontri con continuità operatori Horeca?*
(Fiere, degustazioni, eventi, visite, networking..)

2. *Sai cosa interessa agli operatori Horeca?*
(Locale, carta vini, fascia prezzo, clientela, esigenze...)

3. *Hai un sistema di follow-up continuativo?*
(Campioni, proposte, comunicazioni continuative...)

4. *La tua cantina è conosciuta dai consumatori?*
(Migliaia di follower o migliaia di e-mail attive)

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

Negli ultimi anni, applicando questa strategia, i nostri clienti hanno ricevuto **oltre 70 richieste da operatori Horeca.**

Con Winefor uniamo strategia, automazioni e AI per rendere continuativi questi passaggi senza aggiungere lavoro manuale alla cantina.

Vuoi ottenere anche tu questi risultati?

Clicca sul pulsante qui sotto! 👇

FACCIAMO DUE CHIACCHIERE

