Tempo Lettura: 3 minuti

31 miliardi di euro è il valore del mercato del WINE CLUB

Un mercato che punta al rapporto con i tuoi clienti



Perchè leggere questa guida?

Il ***Wine Club*** è un **programma di fedeltà** per clienti e, nel 2025, questo mercato vale **12,4 miliardi di dollari** e può superare i **31 miliardi entro il 2035**.

In Italia è prevista una crescita di circa 7,2% all'anno. Il motivo è semplice:
il cliente cerca sempre più personalizzazione, accesso diretto alla cantina, esperienze e vantaggi esclusivi.

Per una cantina significa fidelizzare i clienti, farli acquistare più volte e **costruire un canale di vendita diretto.**

Gambero Rosso sottolinea infatti come *fidelizzare chi già conosce il marchio sia diventato sempre più strategico.*

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, abbiamo notato un problema ricorrente:

Il Wine Club è un mercato da miliardi di euro e molte cantine non si sono ancora organizzate per averne uno!

Seguimi, devi sapere una cosa importante



Ahh sì,
questo sono io!

Da “semplice” cliente ad ambasciatore della cantina

Un Wine Club permette alla cantina di **trasformare un cliente in un ambasciatore della cantina**, con cui costruire una relazione nel tempo.

Tramite vini riservati, esperienze, eventi, vantaggi e contenuti dedicati, il cliente non compra più soltanto una bottiglia: **entra nel mondo della cantina** e ha nuovi motivi per **tornarci nel tempo**.

Ma perché funzioni, non basta solo crearlo, ma ***progettarlo alla perfezione.***

Seguimi, nelle prossime righe ***ti spiego come fare***, passo dopo passo.

Costruire un Wine Club 👇

Anche una **piccola cantina** può creare un Wine Club efficace, se progetta bene i **tre elementi** riportati qui sotto:

1

DARE UN MOTIVO PER ADERIRE

Vini riservati, anteprime, vecchie annate, eventi, degustazioni, contenuti o vantaggi unici esclusivi.

2

DARE UN MOTIVO PER RESTARE

Contenuti esclusivi, aggiornamenti, community privata, dietro le quinte, consigli personalizzati...

3

DARE UN MOTIVO PER TORNARE

Riordini programmati, reminder personalizzati, programmi punti, premi e member-get-member.

Aderire. Restare. Tornare. Questo è il segreto di un Wine Club di successo!

Il tuo Wine Club funziona?

Rispondi a queste 3 domande:

1. Offri un motivo forte per iscriversi?
(Vini riservati, anteprime, esperienze, benefit..

2. Mantieni vivo il rapporto nel tempo?

Contenuti dedicati, community, comunicazioni custom..

3. Crei occasioni per farlo tornare?

(Box periodiche, riordini programmati, programmi punti, premi fedeltà, referral...

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

Un Wine Club costruito male diventa un costo, creare poco coinvolgimento e perfino indebolire il rapporto con i clienti. Ignorarlo, però, significa rinunciare a un'opportunità di riacquisto, fidelizzazione e fatturato ricorrente.

Da 10 anni aiutiamo cantine a capire cosa funziona davvero nella costruzione di Wine Club sostenibili ed efficaci.

Vuoi capire come potrebbe funzionare nella tua cantina?

FACCIAMO DUE CHIACCHIERE

