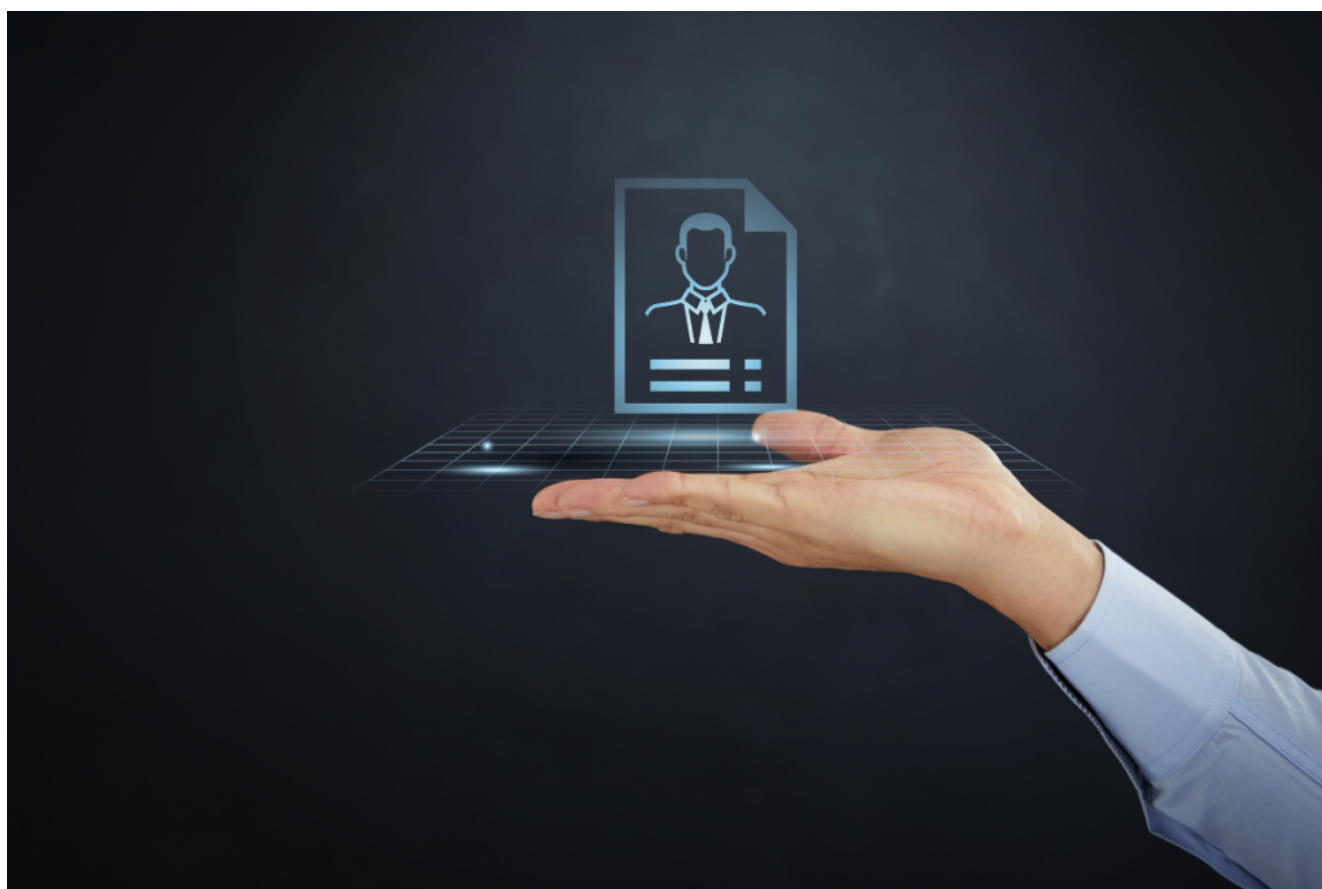


Come riconoscere e soddisfare i 3 principali tipi di visitatori nelle cantine italiane

scritto da Lavinia Furlani | 25 Novembre 2024



Conoscere e riconoscere i diversi tipi di visitatori che arrivano in cantina è essenziale per offrire un'esperienza personalizzata. Questo articolo illustra tre profili principali di visitatori – l'acquirente pragmatico, l'amante della degustazione e l'enoturista tradizionale – e fornisce consigli su come soddisfare al meglio le loro aspettative, trasformando ogni visita in un'opportunità.

Ogni giorno, le cantine italiane vedono varcare le proprie porte un'ampia varietà di visitatori. Per offrire un servizio di alta qualità e personalizzato, è essenziale **distinguere le**

diverse tipologie di persone che si presentano e rispondere al meglio alle loro aspettative.

Le cantine devono essere preparate e dotate di una mentalità flessibile, consapevoli che non tutti i visitatori desiderano la classica visita in vigneto o in cantina. **Capire chi si ha davanti**, personalizzando l'approccio, permette di creare un'esperienza su misura che valorizza il tempo e le preferenze di ciascuno.

Abbiamo individuato tre principali tipologie di visitatori che varcano le porte delle cantine italiane.

1. L'acquirente pragmatico: vuole solo comprare vino

Questo tipo di visitatore ha un obiettivo chiaro: **acquistare vino**. Non è interessato a visite lunghe o dettagli tecnici, desidera semplicemente degustare per poter scegliere cosa comprare. Per accontentarlo, è fondamentale offrire un percorso di assaggio rapido, magari con una selezione a pagamento, in modo che possa testare la qualità dei prodotti. Una brochure ben studiata che illustri le caratteristiche dei vini e le proposte d'acquisto può fare la differenza, facilitando la sua esperienza e incoraggiando un ritorno futuro.

2. L'amante della degustazione: vuole rilassarsi con un calice in mano

Ci sono visitatori che non cercano necessariamente la scoperta del processo produttivo o la storia della cantina, ma semplicemente **un buon momento di relax in una bella location**. Questi ospiti desiderano sedersi, gustare un calice accompagnato da un tagliere e immergersi nell'atmosfera. In Italia, alcune cantine possono risultare 'troppo serie' agli occhi di chi vuole solo degustare senza obblighi. È importante creare uno spazio accogliente e rilassato, dove anche i visitatori meno interessati alle visite possano godere del

vino, guidati da un sommelier che li accompagni con discrezione nella scelta dei calici.

3. L'enoturista tradizionale: vuole l'esperienza completa

Infine, abbiamo il classico enoturista: quello che ama immergersi nella cultura del vino, dal vigneto alla cantina, fino alla degustazione finale. Questo tipo di visitatore si aspetta **una narrazione completa, dal racconto delle vigne alla spiegazione del processo di vinificazione, per poi concludere con una degustazione curata**. È il profilo che le cantine conoscono bene e che Wine Meridian approfondisce in molti articoli. Con questo tipo di ospiti, la chiave è mantenere alta l'attenzione e la qualità dell'esperienza, assicurando che ogni visita sia unica e memorabile.

Leggi anche: [Sala degustazione: 3 consigli per fare la differenza](#)

Hai già pensato a come valorizzare ogni tipo di visitatore e soddisfare le loro esigenze specifiche? Differenziare l'offerta per ciascun profilo non solo migliora l'esperienza del cliente, ma può diventare una strategia vincente per farli tornare e raccontare la loro esperienza.

Nel nostro corso di formazione WTH Academy Advanced abbiamo affrontato questo e molti altri temi per saper accogliere al meglio gli enoturisti:

[Clicca qui!](#)

Key Points:

1. **Personalizzazione dell'esperienza:** Distinguere i diversi tipi di visitatori e offrire un'esperienza su misura migliora la soddisfazione e favorisce il ritorno dei clienti.
2. **Acquirente pragmatico:** Offrire degustazioni rapide e pratiche informazioni sui prodotti permette a chi vuole solo comprare vino di concludere velocemente l'acquisto, ma con qualità.
3. **Amante della degustazione:** Creare un ambiente rilassato e accogliente per chi desidera solo godersi un calice di vino, senza l'obbligo di fare un tour completo della cantina.