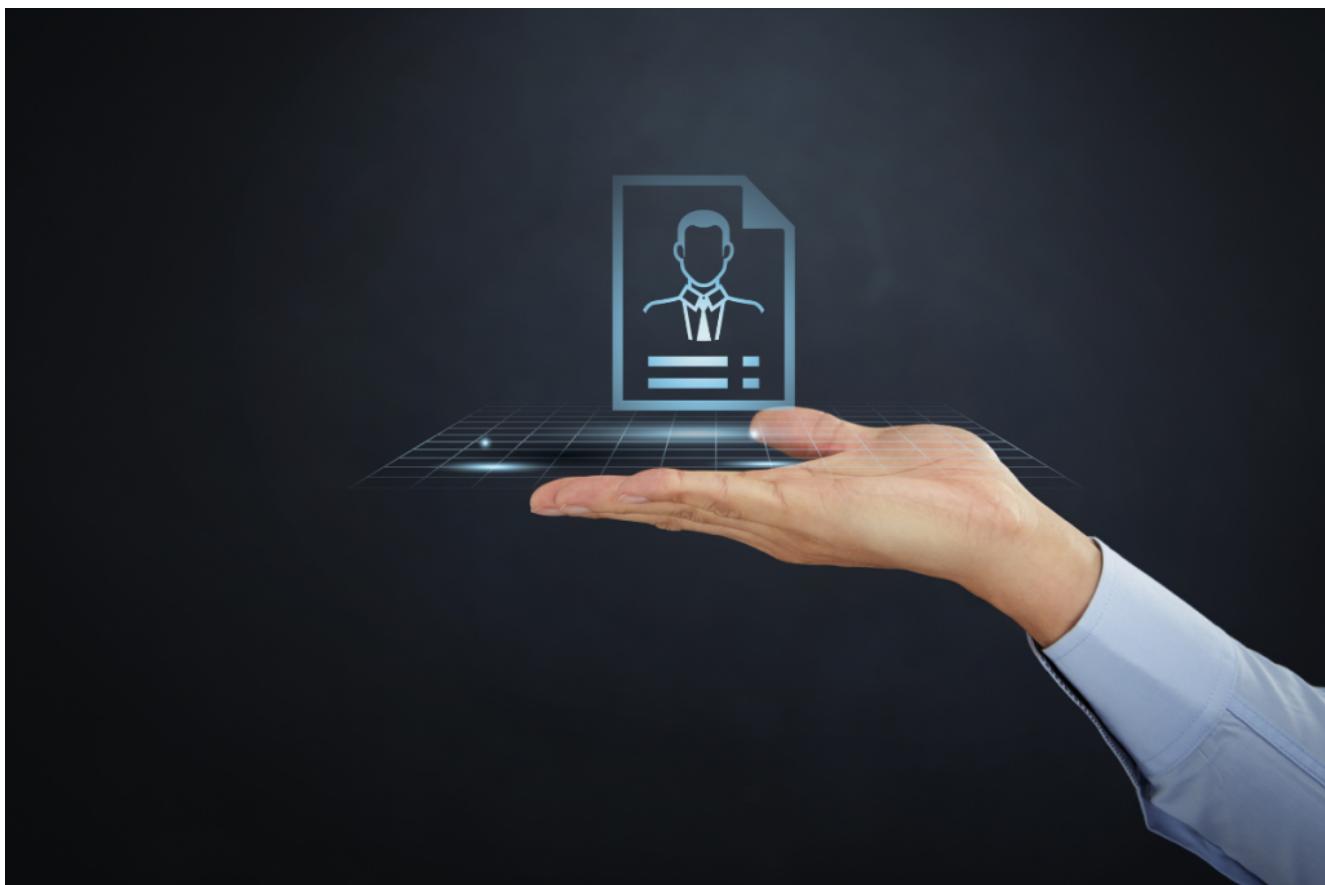


# Come riconoscere e soddisfare i 3 principali tipi di visitatori nelle cantine italiane

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.