Enoturismo: come rompere il ghiaccio con i visitatori al wine shop?

scritto da Lavinia Furlani | 18 Aprile 2023



Senza ombra di dubbio, **la fase della vendita del vino al termine di una visita è lo step più delicato per gli hospitality manager**. Infatti, per chi non è un venditore esperto, il tema “denaro” è spesso la *danger zone* da evitare il più a lungo possibile.

Come puoi rendere questo processo naturale?

Esistono delle accortezze che è possibile adottare per far vivere serenamente al visitatore, ma anche all’hospitality manager, la fase della vendita al termine di un’esperienza enoturistica. Molta della strategia, come vedrai, consiste nel semplice **fornire tutte le informazioni al visitatore per**

consentirgli di decidere senza pressioni.

Ecco alcune delle azioni che puoi adottare fin da subito:

- Finita la degustazione, **permetti ai visitatori di terminare l'assaggio di vino da soli e avvisali che li aspetterai al wine shop**. Avranno così modo di rilassarsi, confrontarsi e arrivare in autonomia;
- **Indica i prezzi già nelle schede di presentazione dei vini**: in questo modo permetterai all'enoturista di arrivare al wine shop con le idee chiare;
- Durante la degustazione, **specifica fin da subito se offri l'opportunità di degustare dei calici extra** ed indica il loro costo;
- Rendi **ben visibili vini e prezzi nel wine shop**; evita al visitatore l'imbarazzo di dover chiedere.

Alcune aziende hanno il timore di esporre i propri prezzi, non comprendendo che **questo rischia di disincentivare la vendita.** Ci saranno clienti che ti chiederanno di loro spontanea volontà il prezzo, ma ne incontrerai altrettanti che non lo faranno per timore. Perciò ricorda: il prezzo non è altro che un punto di vista, **se sai comunicare bene il tuo prodotto il cliente sarà disposto a pagarlo volentieri.**

Tutti questi sforzi sono però inutili se il tuo wine shop non dispone degli **strumenti di pagamento essenziali:** il pos e la possibilità di ricevere il resto sono dei requisiti fondamentali per ogni tipo di negozio!

Se vuoi dare un boost alla tua strategia di vendita in cantina, **non perderti il nostro FOCUS Campus Enoturismo**: troverai tutte le informazioni a **questo link**.