

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 pagarla 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](#).