

Come gestire al meglio gli enoturisti senza prenotazione: consigli per le cantine

scritto da Lavinia Furlani | 21 Ottobre 2024



Accogliere gli enoturisti senza prenotazione può essere una grande opportunità per le cantine. Anche se la prenotazione è preferibile, è fondamentale essere pronti a gestire le visite improvvisate con flessibilità e professionalità. Scopri come trasformare un imprevisto in un'esperienza memorabile, valorizzando ogni occasione di contatto con i tuoi ospiti.

Ci sono territori del vino che si prestano naturalmente al turismo di passaggio, con visitatori che si fermano senza preavviso, attratti dal fascino di una cantina scoperta lungo il cammino, o suggerita da qualche ristoratore.

In queste situazioni, le cantine non dovrebbero **farsi cogliere impreparate** o, peggio, **sentirsi infastidite da queste visite non programmate**. Al contrario, dovrebbero vedere questo flusso improvviso come un'opportunità preziosa.

Se un enoturista arriva all'**improvviso** e percepisce disagio o incertezza da parte del personale della cantina, l'esperienza parte subito con il piede sbagliato. È fondamentale essere pronti a trasformare questa situazione in un'**opportunità**. Invece di mostrare difficoltà, la prima reazione dovrebbe essere: "Sei arrivato senza prenotazione? Nessun problema, **abbiamo la soluzione perfetta per te!**"

Qual è questa soluzione?

Innanzitutto, è importante essere **trasparenti**. Dichiarare con gentilezza che solitamente si lavora su prenotazione non è un segnale di rigidità, ma di professionalità. Questo aiuta il visitatore a ridimensionare le aspettative e comprendere che sta ricevendo un'accoglienza non prevista, ma comunque speciale.

In secondo luogo, se l'agenda è piena e non è possibile offrire un'esperienza completa, non bisogna mai rifiutare la visita. Piuttosto, proponi con entusiasmo una **degustazione più rapida e flessibile**, magari in un'area accogliente della cantina, dove l'ospite può rilassarsi e assaporare un calice di vino. Anche se non si ha il tempo per seguire il gruppo in modo continuo, la degustazione può essere ugualmente piacevole. Il contatto con il vino e l'atmosfera della cantina faranno il resto.

In queste situazioni, il **materiale informativo** diventa un prezioso alleato. Brochure ben curate, che illustrano i vini e la filosofia aziendale, possono offrire al visitatore una panoramica mentre degusta. Un listino prezzi ben fatto, ad esempio, permette anche di **fare upselling**: si può proporre un tagliere di prodotti tipici da abbinare al vino, o offrire

calici extra per prolungare l'esperienza in modo informale ma sempre professionale.

Essere pronti all'imprevisto, mantenendo il sorriso, è una qualità che può fare la differenza. Anche se il sistema di prenotazione è fondamentale per organizzare al meglio le visite, è altrettanto importante mettersi nei panni di chi arriva in modo spontaneo. È comunque una cosa estremamente positiva, e un calice di vino non si nega a nessuno!

Leggi anche: [Le occasioni perse dell'enoturismo improvvisato](#)

Punti chiave:

1. **Accoglienza flessibile:** Non rifiutare mai un visitatore senza prenotazione. Offri alternative rapide e accoglienti, come degustazioni informali e spiegazioni concise.
2. **Trasparenza e gestione delle aspettative:** Comunica con gentilezza che solitamente lavori su prenotazione, ma sii chiaro nel ridimensionare le aspettative senza compromettere la qualità dell'esperienza.
3. **Strumenti di supporto:** Utilizza brochure e materiale informativo per fornire dettagli sulla cantina e i vini, e sfrutta queste occasioni per fare upselling con calici extra o taglieri di prodotti locali.