

Wine club: come crearne uno e renderlo un asset vincente in azienda

scritto da Lavinia Furlani | 31 Luglio 2023



La prima regola del wine club è: si parla sempre del wine club.

Al contrario del celebre “Fight Club”, del wine club se ne deve parlare eccome! **Creare una community intorno alla propria azienda vitivinicola comporta numerosi benefici: fidelizzazione del cliente, vendita continua nel tempo, opportunità di fare up selling...** Ne sono testimoni le cantine statunitensi che ormai da anni hanno adottato questo sistema come parte integrante del loro business.

Ma quali sono i primi passi per mettere in piedi il proprio club?

- **Fai conoscere il tuo wine club**, rendilo visibile nel sito web e social media aziendali. Crea dei contenuti appositi dove specifichi quali sono le attività e vantaggi dei quali i soci potranno beneficiare una volta iscritti.
- **Concentrati su chi già crede in te.** Le aziende tendono a dedicare le loro energie soprattutto nella ricerca di nuovi clienti, per poi trascurare chi è già un consumatore affezionato. In questo caso, il lavoro maggiore va fatto su chi è già predisposto a dare valore alla tua azienda. Individua i soggetti più fedeli e rivolgiti la tua comunicazione principalmente a loro.
- **Rendi il tuo club un sinonimo di esclusività.** Offri ai tuoi soci servizi unici, che facciano comprendere loro che i benefici che offri non sono per tutti. Un paio di esempi attuabili fin da subito: offrire la possibilità di ricevere in anteprima le novità o di vivere un'esperienza in bottega direttamente con l'enologo.

Quali altri consigli daresti ad una cantina che si appropria ad aprire il suo wine club? Faccelo sapere scrivendo a redazione@winemeridian.com