Enoturismo in camper: l’opportunità a costo zero per le cantine

scritto da Isabella Lanaro | 17 Novembre 2025



Paolo Bacci, titolare di Caravanbacci e pioniere dell’enoturismo in camper, racconta come l’accoppiata camper-cantine possa valorizzare il territorio agricolo italiano. Il camperista rappresenta un target ideale per i produttori: over 50, alto-spendente, autonomo e destagionalizzato. Con la normativa toscana della “sosta 24ore”, le cantine possono accogliere questi viaggiatori a costo zero, offrendo autenticità e incrementando le vendite dirette.

Paolo Bacci è titolare di Caravanbacci, azienda in provincia di Pisa specializzata in noleggio, vendita, assistenza e market per il turismo all’aria aperta, con un fatturato di 18 milioni di euro. Imprenditore di seconda generazione, lavora

da 51 anni nel mondo del “turismo dell’abitar viaggiando” (un concetto coniato dall’arch. Galassetti negli anni ’80 per definire il mondo dei veicoli ricreazionali, come camper e caravan).

Negli ultimi 15 anni, Bacci ha dedicato particolare attenzione a far crescere la cultura dell’accoglienza dei camper nel territorio agricolo, promuovendo e finanziando due studi sulla sostenibilità ambientale ed economica del viaggiare in camper. L’obiettivo di Bacci è creare una rete di accoglienza agricola per camper, soprattutto enoturistica, da promuovere ai propri clienti.

Qual è l’idea che la guida e perché crede così tanto nell’accoppiata camper-cantine?

Oltre a viaggiare in camper da moltissimi anni, ho sempre ascoltato i miei clienti che raccontavano l’ottima accoglienza ricevuta durante i loro tour enoturistici in nord Europa e nel mondo anglosassone (Stati Uniti, Australia, Sud Africa).

L’idea nasce da qui e si basa su quattro punti fondamentali che spiegano perché il viaggiatore in camper ama visitare le cantine.

1. **Non ha problemi di tempo.** Questo gli permette di comprendere meglio i prodotti, assaggiando e parlando con il produttore. Avendo il proprio letto a pochi passi, **rispetta il codice della strada** (non guidando dopo aver bevuto) e non deve sottostare ai tempi decisi da un autista.
2. **Ha un garage.** Pressoché tutti i camper dispongono di un ampio garage che permette di **acquistare subito casse di vino**.
3. **Viaggia tutto l’anno.** Il camperista, sia esso proprietario o noleggiatore, predilige anzi la bassa

stagione per visitare la campagna, offrendo alle cantine un flusso destagionalizzato.

4. **Ha un profilo specifico.** Chi viaggia in camper in campagna ha generalmente un **buon profilo culturale e finanziario**. Parliamo di un target con un’età media europea tra i 55 e i 75 anni, che guida veicoli con un costo che in Italia parte da 60.000 fino a 250.000 euro (e in Germania supera anche i 3 milioni).

Per far comprendere il potenziale ai produttori, dico sempre: “Tutti sanno cosa è un camper, pochi sanno cosa è possibile fare con un camper”. È uno strumento, in molti casi “la tua casa”, che soddisfa i tuoi tempi e piaceri in estrema libertà.

Quali sono i veri vantaggi per un produttore che decide di aprirsi a questo mondo, sia a livello economico che di immagine?

Vorrei parlare soprattutto ai produttori che non hanno ancora un’ospitalità strutturata e che sono interessati primariamente alla vendita di vino. Il camper è autosufficiente, **non ha bisogno di nessun servizio, quindi i costi per la cantina sono pari a zero**. Serve solo la professionalità nell’accogliere gli ospiti.

Inoltre, il camper è altamente sostenibile: non lascia traccia del suo passaggio. Il vantaggio economico deriva direttamente dal potere d’acquisto del target: una coppia over 50, che ha investito un minimo di 70.000 euro per il mezzo, è curiosa e attenta a scoprire i prodotti del territorio. **Non dovendo pagare l’albergo, l’autista o il ristorante, è un buon cliente, pronto a spendere** direttamente in cantina.

Chi è il camperista-enoturista? Cosa cerca davvero quando arriva in cantina (autenticità, natura, sicurezza?) E cosa lo rende diverso dagli altri enoturisti?

Il camperista che ama bere e mangiare bene è abituato a vivere all'aria aperta, in mezzo alla natura. Cerca esattamente ciò che la domanda suggerisce: **autenticità, natura e sicurezza**.

A mio avviso, con l'accoglienza camper si può fare il "vero" Glamping. Far dormire i clienti in uno spiazzo davanti alle vigne, magari in cima a una collinetta, **a costo zero per il viticoltore, rende felici camperisti italiani e stranieri**. L'autenticità è nel rapporto diretto con il produttore; la natura è nel parcheggiare davanti alla cantina o svegliarsi al mattino facendo colazione nel proprio camper all'estremità di una vigna.

La sicurezza è parcheggiare all'interno dell'azienda. C'è un aspetto importante: quando la visita è finita e il cliente ha acquistato, mandarlo nel proprio camper parcheggiato nel vostro piazzale non significa "scacciarlo". Significa **offrirgli un luogo sicuro dove stare**, rispettando il codice della strada e permettendogli, magari, di godersi un altro buon bicchiere del vostro vino in totale tranquillità.

Sulla base della sua esperienza, cosa rende una cantina davvero "camper-friendly"?

La base è **avere luoghi dove parcheggiare il camper in sicurezza e in piano**. Oltre a questo, serve l'autenticità dell'essere ben accolti. Se poi lo spazio e l'interesse a seguire il camperista aumentano, si possono implementare servizi aggiuntivi, da quelli basici come l'agri-sosta (sosta agricola) fino a strutture più complesse come l'agriturismo.

Le va di condividere un aneddoto, un’esperienza particolarmente bella che ha vissuto o visto vivere in una cantina?

Le esperienze mie e di mia moglie Nicoletta in aziende vitivinicole, soprattutto in Italia, sono tante. Mi piace bere e ascoltare la storia di chi produce il vino e di come lo realizza.

Ma ho una storia fantastica vissuta grazie ai nostri clienti: tempo fa, è arrivato un furgoncino presso la nostra sede per scaricare **oltre 200 bottiglie che dei clienti avevano acquistato e stivato nel garage** durante un viaggio nella regione dello Champagne con un camper a noleggio. Si può dire che avessero conosciuto molto bene i prodotti locali!

Parlando della Toscana, che è il suo “campo base”, quali sono le cose fondamentali che una cantina deve sapere a livello di normative o permessi per ospitare camper in regola e senza pensieri?

Vorrei portare l’attenzione dei viticoltori, toscani e non, su una specifica tipologia di accoglienza che ho contribuito a realizzare anni fa con l’ufficio sviluppo agricolo della Regione Toscana. Un responsabile lungimirante, S. Tarducci, con una collaboratrice camperista, L. Bruni, ha regolamentato diverse tipologie.

Oltre all’agricampeggio e alla sosta agricola (che richiedono servizi a fronte di un pagamento), in Toscana abbiamo definito la **“sosta 24ore”**. Questa soluzione è pensata proprio per permettere alle aziende agricole di conoscere il turista in camper: **non vengono offerti servizi specifici e non si riceve**

un compenso per la sosta. Il fine è la vendita dei propri prodotti, offrendo in cambio un semplice parcheggio protetto.

Un pensiero conclusivo?

Creando in Italia una cultura dell'accoglienza enoturistica in camper, potremmo **servire i tanti camperisti del nord Europa, oltre a far crescere la domanda interna**. L'obiettivo è soddisfare tutti: permettendo di bere e mangiare bene, abbinando la visita di centri minori, attività sportive e altro, il tutto in piena libertà.

Punti chiave

1. **Il camperista enoturista è un target ideale**: età 55-75 anni, alta capacità di spesa, viaggia tutto l'anno e acquista direttamente in cantina.
2. **Accoglienza a costo zero per le cantine**: il camper è autosufficiente, non richiede servizi strutturati e garantisce sostenibilità ambientale.
3. **La "sosta 24ore" toscana**: normativa che permette parcheggio gratuito senza servizi, finalizzato alla vendita prodotti agricoli.
4. **Quattro vantaggi del camperista**: non ha problemi di tempo, ha un garage per acquisti, viaggia in bassa stagione, rispetta il codice della strada.
5. **Glamping autentico nelle vigne**: dormire davanti ai filari offre esperienze autentiche e memorabili a costo zero per il produttore.