

Enoturismo: le vendite dirette come chiave per il futuro del settore

scritto da Lavinia Furlani | 19 Febbraio 2024



Mentre in Francia il governo stanzia fondi per distruggere il vino invenduto, in Italia si fa largo l'idea di **distillarlo** per altri usi. Nel frattempo, negli Stati Uniti le vendite dirette in cantina rimangono un **business fondamentale** per la sostenibilità economica delle aziende.

È questo quello che riportano i titoli di giornale, ed è quanto è stato evidenziato da [Divinea – Wine Suite](#) durante l'ultimo incontro dedicato agli **Hospitality Manager** d'Italia.

Matteo Ranghetti e Roberto Villa hanno presentato il [Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2023](#): l'analisi che raccoglie i numeri del settore **enoturistico** nel 2023 e che

evidenzia la necessità di adottare strategie dirette al consumatore per affrontare le sfide economiche.

Perché la vendita diretta di vino è la chiave per la sostenibilità economica?

Le vendite dirette: due vantaggi fondamentali alle cantine

- **Maggiori margini di profitto:** si elimina il passaggio attraverso distributori e rivenditori, aumentando il guadagno su ogni bottiglia venduta.
- **Aumento della brand awareness:** il contatto diretto con il cliente permette di rafforzare il valore del marchio e fidelizzare i consumatori.

Canale classico	
Profitto produttore	20-30%
Incasso	Dopo 30-60 gg
Canale DTC	
Profitto produttore	65-75%
Incasso	Immediato

Matteo Ranghetti durante il convegno ha inoltre evidenziato **quattro fattori** che rendono quello attuale il momento **ideale** per le cantine di abbracciare la digitalizzazione e le vendite dirette:

- Il boom dell'enoturismo
- Un mercato più competitivo
- L'accelerazione digitale
- Il contesto economico

Enoturismo in Italia e nel mondo: dati a

confronto

Un confronto con la **Napa Valley** ha rivelato che, nonostante un numero simile di visitatori, l'Italia genera un valore del mercato enoturistico **nettamente inferiore**. A parità di visitatori la Napa Valley genererebbe un +280% rispetto al valore del mercato enoturistico italiano.

	Napa Valley (USA)	Francia	Italia
Mercato enoturistico	2 miliardi	5 miliardi	2,7 miliardi
Numero visitatori	3,9 milioni	10 milioni	15 milioni
Vendite DTC	70%	30%	10%
Digitalizzazione	Alta	Media	Bassa

In conclusione, l'enoturismo italiano si trova di fronte a una sfida entusiasmante e ad altissima potenzialità. **Abbracciare la digitalizzazione, investire nelle vendite dirette e adottare approcci innovativi rappresentano la strada da percorrere per garantire una sostenibilità economica a lungo termine** e per posizionarsi come leader nell'industria dell'enoturismo italiano.

Con il supporto del Club degli Hospitality Manager e la consapevolezza delle opportunità offerte dal cambiamento, le cantine italiane possono guardare al futuro con fiducia e determinazione.

Iscriviti gratuitamente al Club degli Hospitality:

[Clicca qui](#)