

Enoturismo in Oregon: un modello raggiungibile dalle cantine italiane

scritto da Lavinia Furlani | 28 Giugno 2023



Prosegue il nostro **International Wine Tour negli Stati Uniti**, e dopo i primi giorni intensi alla scoperta delle cantine-colossi della California, ci dirigiamo verso una regione vitivinicola meno conosciuta: l'Oregon, nello specifico la Willamette Valley. **È il Pinot Nero a farla da padrone in questo territorio**, una zona dal clima fresco dovuto alle brezze del Pacifico e dai sistemi montuosi che affiancano la valle.

Il modello enoturistico dell'Oregon

Qui più di 900 cantine, di dimensioni inferiori rispetto ai giganti californiani, seguono un modello enoturistico totalmente differente ma altrettanto interessante. Infatti, nonostante sia una meta enoturistica meno frequentata, le cantine con una produzione al di sotto delle 100.000 bottiglie riescono comunque a realizzare il loro fatturato quasi interamente grazie alla vendita diretta: in cantina grazie al turismo del vino, ma anche online attraverso gli e-commerce.

La proposta enoturistica dell'Oregon potrebbe essere definita più spartana, caratterizzata da grandi terrazze panoramiche che fanno sembrare le cantine dei veri e propri rifugi, luoghi dove è possibile degustare in tranquillità e dove le famiglie decidono di passare qualche ora del loro tempo. Stiamo parlando quindi di un target molto diverso da quello delle cantine della Napa Valley, le quali spesso e volentieri rifiutano la presenza di bambini all'interno delle proprie strutture.

La parola chiave dell'accoglienza in Oregon è "autenticità", oltre ad essere uno degli aspetti che ci ha colpito maggiormente. Qui la semplicità è vera ed efficace, ma nasconde dietro a sé una grandissima organizzazione: in ogni azienda è possibile trovare mappe e riviste esplicative dei territori, piccoli dettagli che fanno una grande differenza nell'esperienza del turista. Abbiamo riscontrato un'ottima collaborazione territoriale che porta tutti a remare nella stessa direzione.

Affinità con l'Italia

Nell'ospitalità di questo territorio abbiamo trovato diverse analogie con l'Italia:

- La dimensione delle aziende

- La relazione che è possibile instaurare con hospitality manager e titolari
- I prezzi e i target perseguiti
- L'enoturismo legato alla produzione vitivinicola, al contrario della Napa Valley dove tutto nasce dall'accoglienza enoturistica per poi arrivare al vino in secondo piano

In conclusione, l'Oregon è un modello enoturistico maggiormente affine all'Italia rispetto a quello industriale della California. Ma l'Italia rimane comunque molto indietro pur avendo gli stessi ingredienti. Per gran parte delle aziende in Oregon, infatti, la vendita diretta rappresenta il canale di vendita più importante.

Potremmo dunque definire le cantine del nord-ovest degli Stati Uniti un valido punto di riferimento realizzabile, un modello a cui le aziende italiane possono fare affidamento per potenziare il proprio enoturismo e renderlo competitivo alla pari delle grandi mete del Nuovo Mondo.

Il nostro tour in USA non si ferma: seguici sulle piattaforme social!