

Enoturismo: i 7 consigli chiave per sviluppare un'attività enoturistica

scritto da Lavinia Furlani | 18 Marzo 2024



Nel mondo del vino, dove l'Italia brilla per la qualità dei suoi vini amati in tutto il mondo, c'è una contraddizione. Da una parte, siamo famosi per la nostra maestria nella produzione di vini eccezionali, ma dall'altra, **facciamo i conti con una posizione poco invidiabile nel mercato dell'enoturismo**, come se ci fosse un segreto nascosto dietro al successo ancora da raggiungere. Sorge quindi spontanea una domanda: come è possibile?

La risposta, apparentemente semplice, ci invita ad una riflessione più profonda: forse **non abbiamo ancora iniziato a considerare l'enoturismo con la serietà che merita**, o almeno non come una vera e propria unità virtuosa di business.

Ma c'è una luce in fondo al tunnel, ed è rappresentata da quelle aziende nostrane che hanno saputo guardare oltre, ottenendo risultati che vanno ben oltre le più rosee aspettative, indipendentemente dalla loro dimensione o dal territorio in cui sono collocate. Sono proprio queste aziende ad averci insegnato gli ingredienti necessari per un business enoturistico.

Leggi anche: [*Wine Tourism Hub: il futuro dell'enoturismo è già qui*](#)

Quali sono quindi i passi da compiere per chi vuole intraprendere questo viaggio verso il successo nell'enoturismo?

Ecco sette consigli fondamentali che ogni azienda enoturistica dovrebbe tenere a mente:

- **Conosci te stesso:** un mantra antico quanto il mondo ma sempre attuale. Prima di avventurarsi in qualunque impresa è cruciale avere una chiara comprensione di ciò che si ha a disposizione: risorse, potenziali, ma anche limiti. Solo così si può pianificare il percorso di crescita.
- **L'improvvisazione? Lasciala agli artisti:** l'enoturismo richiede strategia, pianificazione e un piano di sviluppo ben definito. Non è un terreno per chi ama navigare a vista.
- **Abbraccia il futuro digitale:** l'innovazione tecnologica e la digitalizzazione non sono più opzionali. Un sito web che cattura l'attenzione, una presenza attiva sui social media, la possibilità di acquisti online: sono questi gli strumenti per allargare il proprio pubblico e facilitare l'accesso alle proprie offerte.
- **Crea esperienze che lasciano il segno:** il futuro dell'enoturismo punta verso esperienze immersive e personalizzate, capaci di coinvolgere i visitatori in

maniera unica e indimenticabile.

- **Apri le porte a tutti:** l'accessibilità e l'inclusività sono principi chiave per un enoturismo che vuole essere davvero per tutti, anche per chi non consuma alcol. Questo significa pensare ad esperienze che possano essere apprezzate da un pubblico il più ampio possibile.
- **Valorizza il territorio:** integrare la propria attività con il territorio significa non solo promuovere i prodotti locali ma anche collaborare con altre realtà imprenditoriali vicine, creando un network di offerta turistica più ricco e variegato.
- **Costruisci reti e collabora:** l'unione fa la forza, anche e soprattutto nell'enoturismo. Collaborare con altre cantine e imprese del territorio può aprire a sinergie impensabili, aumentando l'offerta e la visibilità reciproca.

L'Italia ha tutte le carte in regola per riscrivere il suo futuro nell'enoturismo, trasformandosi in una delle mete più ambite e stimate a livello mondiale. La palla è nel nostro campo: dobbiamo solo decidere di giocarla al meglio.

Qual è il potenziale enoturistico della tua azienda?

Te lo diciamo noi con un report gratuito.

[**Richiedilo qui!**](#)