Il modello di accoglienza firmato Villa Sandi

scritto da Roxana Zeca | 23 Aprile 2021



Villa Sandi, fiore all'occhiello della produzione vinicola trevigiana e dell'hospitality nelle terre del Prosecco.

Grazie alla testimonianza di **Martina Pin, Responsabile Marketing ed Hospitality** durante il nostro Campus Hospitality, abbiamo avuto l'occasione per di comprendere meglio quali sono le strategie da intercettare per un **modello di accoglienza impeccabile**.

Un primo punto fondamentale è quello di saper creare un filo conduttore tra il passato e il presente.

La **Villa veneta del 1622 in stile palladiano**, infatti, funge da preziosa protagonista durante le visite guidate e riesce a mettere in perfetta relazione la storia con il mondo del

vino.

La Villa, inoltre, presenta circa **1,5 km di gallerie sotterranee** utilizzate durante la Prima Guerra Mondiale e che ora fungono da luogo di **affinamento per il Metodo Classico** e rappresentano il punto di forza delle visite guidate.

Il modello è basato sulla **cura per i dettagli, la predisposizione e l'organizzazione**; una lunga tradizione iniziata già dagli anni 80, quando Villa Sandi si caratterizzò come una delle prime aziende ad aprire le porte per l'accoglienza in cantina.

Oggi il modello di Villa Sandi prevede 2 persone predisposte all'hospitality: una per accogliere i clienti privati ed una predisposta appositamente per i clienti stranieri, con l'intento di far comprendere loro i valori portanti dell'azienda affinchè siano capaci di trasferirli anche ai clienti finali nei loro mercati di riferimento.

La continuità del modello di accoglienza, inoltre, non si ferma alla Villa di Crocetta del Montello, bensì continua nelle altre tenute sparse in tutte le zone di provenienza del Prosecco, nei due wine shops ed alla Locanda Sandi a Valdobbiadene che conta 80 posti a sedere e 6 camere.

Quello di Villa Sandi è un chiaro esempio di come **immergere il cliente nella storia aziendale**, offrendo un'esperienza personalizzata e sensoriale.

Con l'avvento della pandemia, l'accoglienza in cantina non si è fermata, bensì sono stati predisposti numerosi tour virtuali e degustazioni digitali.

La rapidità di **intercettare i nuovi bisogni** dei consumatori e la **digitalizzazione dei servizi**, ha apportato un enorme successo in termini di presenze ai diversi tour virtuali che l'azienda predispone.

Questo successo è stato caratterizzato da:

- capacità di **promuovere** efficacemente le iniziative attraverso i social network;
- offerta di **diversi tour virtuali** con temi degustativi differenti;
- **guida virtuale in tempo reale**, che hanno permesso di creare un coinvolgimento ed un legame maggiore con gli utilizzatori finali, realizzando un’esperienza diretta a personalizzata;
- **efficiente organizzazione** nella spedizione dei campioni da degustare alla fine di ogni tour virtuale.

Un’attività di accoglienza, quella rappresentata da Villa Sandi, che non si è fermata nemmeno in tempo di pandemia e che ha saputo utilizzare al meglio i canali digitali e le competenze dell’ospitalità per porre delle solide basi alla ripresa del settore.

Se vuoi mantenerti sempre aggiornato e non vuoi perderti le prossime testimonianze dal mondo del vino, partecipa ai nostri prossimi CAMPUS in programma.