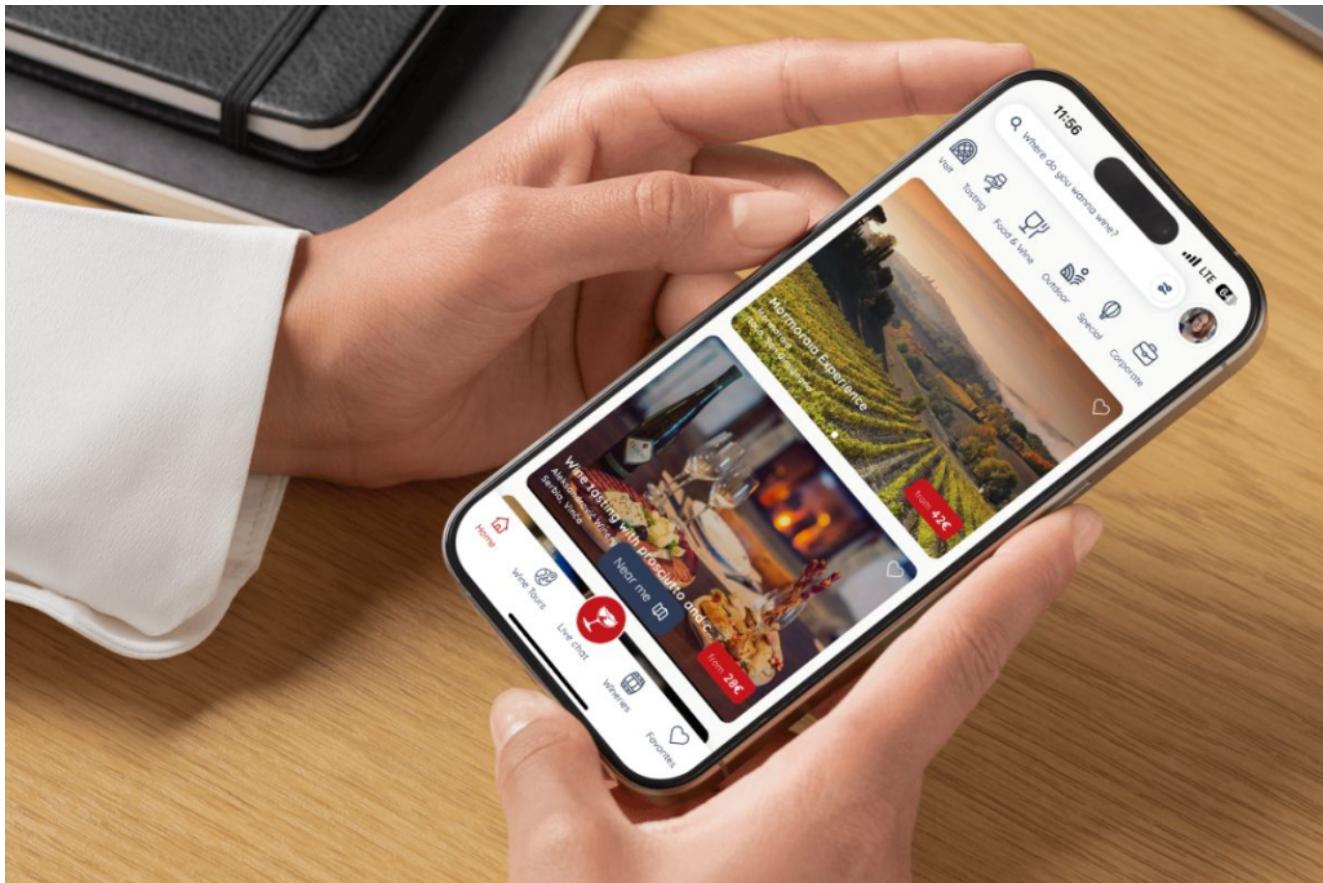


Winera: piattaforma user-friendly per l'enoturismo

scritto da Claudia Meo | 21 Ottobre 2024



Winera sta rivoluzionando l'enoturismo con una piattaforma che semplifica l'accesso alle cantine e migliora l'esperienza di prenotazione per gli appassionati di vino. Con l'obiettivo di connettere cantine, operatori turistici e viaggiatori, Winera si espande in nuovi mercati, inclusa l'Italia, offrendo servizi personalizzati che rendono l'enoturismo più accessibile e coinvolgente.

Winera ha sviluppato un nuovo approccio per **connettere le cantine con gli appassionati di vino**, offrendo una piattaforma intuitiva per esplorare le regioni vinicole e le esperienze legate al vino. Il progetto è nato dall'esigenza di aiutare sia le cantine consolidate che quelle emergenti a promuovere le proprie offerte e rendere l'enoturismo più accessibile.

L'azienda collabora con cantine e operatori turistici di oltre 20 paesi, inclusi famosi territori vinicoli come Tokaj, Toscana, Piemonte, Valle del Douro, Rioja, nonché le emergenti regioni vinicole adriatiche di Slovenia, Croazia, Bosnia ed Erzegovina, Montenegro e Macedonia del Nord, fino al Sudafrica e al Sud America. È inoltre entrata nel mercato italiano con un buon numero di cantine già nel portafoglio e mira a offrire i suoi servizi a un numero crescente di cantine italiane.

Abbiamo intervistato **Djordje Milivojevic**, che opera nel settore vinicolo da anni, per comprendere la missione e le caratteristiche distintive dell'azienda in un mercato, quello dell'enoturismo, che attualmente sta riscuotendo grande successo e generando una crescita significativa per il settore vinicolo.

Djordje, può descrivere le circostanze in cui è nato il progetto Winera?

"A mio parere Winera colma un divario tra le cantine e la vasta comunità di turisti del vino. Come operatori del settore, durante numerose visite a cantine in tutto il mondo, abbiamo riscontrato difficoltà in alcune fasi del processo e abbiamo deciso di migliorare la visibilità e l'accessibilità delle cantine. In particolare, il processo di prenotazione richiedeva spesso lunghe e ripetute comunicazioni via email, lunghi tempi di attesa per le risposte e talvolta chiamate telefoniche. Abbiamo quindi deciso di creare una piattaforma in cui gli amanti del vino potessero prenotare facilmente visite in cantina e tour vinicoli in modo semplice e immediato. In soli sei mesi dal lancio Winera ha ottenuto un successo notevole e si sta preparando ad entrare nel mercato statunitense entro la fine dell'anno".

Qual è la formula "produttiva" dietro

l'offerta di Winera e quali sono gli obiettivi specifici per l'Italia?

“Partiamo dal nostro obiettivo: aumentare la visibilità delle cantine creando una comunità globale di appassionati di vino. Winera combina la sua offerta di servizi con l'esperienza di un sommelier nel ruolo di consulente di viaggio, offrendo un approccio attualmente unico nel settore. Così come un sommelier guida con competenza i clienti nella scelta del vino perfetto, Winera, come “**travellier**”, fornisce consigli personalizzati per garantire esperienze vinicole indimenticabili. A differenza delle numerose fonti di informazione disponibili, Winera si distingue **semplificando l'esplorazione del mercato, snellendo il processo di prenotazione**, scoprendo e proponendo nuove esperienze, offrendo consigli su misura e rendendo il mondo del vino accessibile e coinvolgente per tutti.

Per quanto riguarda l'Italia, puntiamo a valorizzare la sua ricca cultura vinicola **aiutando le cantine ad attrarre più visitatori, diversificare la loro clientela e aumentare le vendite dirette**. La reputazione globale dell'Italia come leader nel settore vinicolo ne fa un mercato strategico con un potenziale di crescita significativo nell'enoturismo. La nostra missione è rendere il mondo del vino accessibile e semplice per tutti, specialmente per coloro che, a causa delle barriere linguistiche e di un processo di prenotazione complicato, perdono incredibili esperienze enoturistiche. Winera punta a risolvere questo problema”.

Quale tipo di clientela diretta mira a raggiungere il vostro progetto?

Winera si rivolge principalmente a cantine e agenzie di viaggio, con l'obiettivo di collegarle a un ampio pubblico. Il nostro scopo è **creare una rete tra appassionati di vino, cantine, operatori turistici e fornitori di servizi di**

ospitalità, migliorando la qualità e la ricchezza dell'esperienza enoturistica. Questa rete supporta la crescita dell'enoturismo e offre esperienze uniche e memorabili ai viaggiatori.

In cosa consiste la vostra offerta per i clienti e quali servizi include?

La nostra offerta include consulenze per la creazione e la personalizzazione dei pacchetti di visite, la definizione delle strategie di **prezzo** e l'ottimizzazione della loro presenza sulla nostra piattaforma. Forniamo inoltre supporto per attività di marketing e promozione, impostazione del profilo e delle esperienze, oltre a un'assistenza continua per garantire un uso efficace dei nostri servizi.

L'assistenza clienti efficiente è una priorità per Winera: offriamo un supporto completo sia per i turisti che per le cantine, garantendo un'esperienza fluida e sicura, con un'assistenza continua, prenotazioni semplici e una calorosa accoglienza in cantina. Questo riduce notevolmente il carico di lavoro per le cantine, poiché Winera gestisce le richieste dei clienti e assicura un'esperienza ottimale.

Winera si sta affermando come una piattaforma globale progettata per connettere le cantine con gli amanti del vino e i nuovi appassionati in tutto il mondo, migliorando l'accesso a straordinarie esperienze enoturistiche. Con l'ambizione di entrare nel mercato statunitense, Winera immagina un futuro in cui le cantine possano raggiungere un ampio pubblico internazionale, offrendo ai viaggiatori un mezzo semplice per scoprire e godere di avventure legate al vino.

Le ricerche recenti indicano che forti legami emotivi migliorano significativamente la capacità di ricordare esperienze. Alla luce delle sfide attuali che le cantine devono affrontare, in particolare mentre il mercato vinicolo globale sta subendo un calo superiore al 30%, crediamo che

l'ospitalità vinicola sia la strategia di vendita più efficace a lungo termine. Winera si impegna a favorire questi legami emotivi, aiutando le cantine a prosperare in un panorama in evoluzione”.

Punti chiave:

1. **Semplificazione del processo di prenotazione:** Winera elimina le lunghe comunicazioni via email e le attese, offrendo una piattaforma per prenotare esperienze enoturistiche in modo semplice e veloce.
2. **Espansione internazionale:** Winera collabora con cantine di oltre 20 paesi e sta pianificando l'ingresso nel mercato statunitense entro fine anno.
3. **Servizi personalizzati:** Winera combina consulenze con un sommelier/consulente di viaggio per creare esperienze su misura, migliorando la visibilità delle cantine.
4. **Supporto continuo:** Winera offre un'assistenza clienti completa, sia per turisti che per cantine, garantendo un'esperienza fluida e riducendo il carico di lavoro per le cantine.
5. **Strategia di crescita nell'enoturismo:** Winera aiuta le cantine a sviluppare legami emotivi con i visitatori, considerati una strategia di vendita a lungo termine nel mercato vinicolo globale in calo.