

Rewine®: il tassello mancante tra incoming e vendita diretta

scritto da Veronica Zin | 9 Febbraio 2026



Rewine® è il primo software di infotainment enologico ideato da Gaetano Lanza per trasformare la degustazione in un'esperienza digitale coinvolgente. Attraverso il "gioco del sommelier", permette alle cantine di raccogliere dati e preferenze degli utenti, creando un CRM integrato per comunicazioni personalizzate. Uno strumento trasversale che democratizza la cultura del vino senza tradirne il valore territoriale.

Gaetano Lanza, classe '75, molisano di nascita e bolognese d'adozione, è un imprenditore che ha costruito il proprio percorso mettendo in dialogo mondi diversi. A ventidue anni, mentre era ancora iscritto al corso di laurea di Fisica

all'Università di Bologna, inizia il suo percorso imprenditoriale.

Negli anni lancia e sviluppa diversi progetti: nel food, il brand **Marsalino** e il brand **Gessetto**; nel mondo degli eventi l'**Agenzia Traccia**, che ha collaborato per diversi anni con il mondo Zelig e con altre realtà nazionali di rilievo; nella formazione imprenditoriale i percorsi **Metodo RIST00**, dedicato alla ristorazione, e **Intelligenza Manageriale**, rivolto alla formazione di imprenditori, entrambi focalizzati sullo sviluppo delle competenze e dei modelli organizzativi (www.gaetanolanza.it).

Rewine® rappresenta la sintesi naturale di questo cammino: una tecnologia che digitalizza l'esperienza in presenza senza snaturarla, pensata per rendere l'accoglienza e la degustazione più coinvolgenti, comprensibili e memorabili. Il progetto nasce dall'esperienza urbana di **Bottega Botlé®** (www.bottegabottle.com) a Bologna, dove Gaetano Lanza ha testato sul campo un nuovo modo di raccontare il vino, unendo relazione umana, didattica esperienziale e innovazione digitale.

Abbiamo intervistato Gaetano Lanza per esplorare come la tecnologia possa diventare uno strumento discreto ma potente, capace di fare da ponte tra la tradizione del vino e le aspettative di un pubblico che oggi cerca partecipazione, consapevolezza e coinvolgimento diretto.

Che cos'è esattamente Rewine® e in che modo riesce a trasformare una degustazione tecnica in un'esperienza di *infotainment* capace di intrattenere e fidelizzare i clienti?

Rewine® è la prima tecnologia di infotainment enologico che accompagna l'assaggio e lo trasforma in un'esperienza attiva,

comprensibile e memorabile. Svolge due funzioni principali, che rispondono alle esigenze attuali dell'accoglienza in cantina.

La prima è coinvolgere l'ospite e guidarlo alla comprensione. Attraverso il **Gioco del Sommelier**, Rewine® mette il degustatore al centro di un percorso interattivo basato su domande semplici che toccano vista, olfatto e gusto. Concetti spesso percepiti come complessi – come tannino, acidità o struttura – vengono restituiti con un linguaggio diretto e accessibile, senza tecnicismi. **L'ospite gioca, si diverte e viene accompagnato passo dopo passo dalla tecnologia e dall'operatore, che resta il fulcro dell'esperienza e diventa il vero mediatore del racconto.** Al termine del percorso, ogni partecipante può scaricare il proprio attestato di partecipazione con il risultato ottenuto: un modo leggero e coinvolgente per portare con sé il ricordo dell'esperienza vissuta.

La seconda funzione è raccogliere le preferenze dell'utente, a beneficio sia suo sia della cantina. Durante il gioco, il degustatore non si limita a rispondere alle domande, ma esprime anche il suo gradimento, impara a riconoscere i propri gusti e a leggerli con maggiore consapevolezza. **Queste informazioni vengono raccolte dal sistema e trasformate in un profilo personale, utile per l'utente – che costruisce nel tempo una libreria delle proprie esperienze – e per la cantina, che ottiene un dato reale sul gradimento dei vini della propria produzione.**

In questo modo l'accoglienza non si esaurisce nel momento della visita, ma genera una relazione concreta e continuativa: sapere, ad esempio, che un ospite ha apprezzato particolarmente un Sangiovese permette alla cantina di comunicare in modo mirato quando esce la nuova annata, magari con un invito o un vantaggio dedicato.

Rewine® è il collegamento che mancava tra l'esperienza in

cantina e il rapporto successivo con il cliente: una tecnologia che non sostituisce il racconto umano, ma lo rende più efficace, misurabile e duraturo.

Quali sono i vantaggi misurabili per una cantina che adotta il vostro software e quali sono, invece, i “contro” o le resistenze tecnologiche che state ancora affrontando?

I vantaggi misurabili sono diversi e molto concreti.

Il primo vantaggio misurabile è il rafforzamento del brand. Rewine® contribuisce a rendere l'esperienza in cantina più riconoscibile, coerente e memorabile, aumentando il valore percepito dell'azienda. Questo si traduce in una maggiore attenzione, in un racconto più chiaro e in una presenza più forte nella mente dell'ospite, che spesso sceglie di condividere l'esperienza anche all'esterno. Nell'esperienza di Bottega Botlé®, ad esempio, **il 73% delle recensioni ricevute cita esplicitamente la tecnologia Rewine®:** un dato molto significativo, che mostra come lo strumento venga percepito come parte integrante dell'identità del luogo.

Il secondo vantaggio riguarda la costruzione di una relazione nel tempo. Se autorizzato dall'utente, il sistema consente di raccogliere anche il dato e-mail, che viene abbinato alle preferenze di gusto espresse durante l'esperienza. In questo modo la cantina non accumula semplici contatti, ma costruisce **un database di clienti realmente interessati**, di cui conosce i gusti e con cui può dialogare in modo pertinente e non invasivo.

Infine, **Rewine® contribuisce ad aumentare le vendite**, sia negli shop di cantina sia in contesti come fiere ed eventi. Mentre l'operatore è impegnato con un cliente, gli altri possono iniziare a conoscere i vini, orientarsi tra le

proposte e arrivare all'assaggio o all'acquisto con maggiore consapevolezza, riducendo i tempi morti e aumentando l'efficacia complessiva dello spazio.

Per quanto riguarda le resistenze, quelle che incontriamo più spesso sono due:

la paura che il tablet possa sostituire il rapporto umano e il timore di **non avere tempo** per inserire e gestire i contenuti.

Su entrambi i punti la risposta è chiara. **Rewine® non sostituisce l'operatore, ma lo potenzia**, offrendo uno strumento multilingua e interattivo che arricchisce il racconto umano durante la degustazione.

Sul fronte del tempo, abbiamo **integrato sistemi di intelligenza artificiale** che permettono al software di generare in pochi minuti descrizioni originali e schede tecniche dei prodotti; l'operatore deve solo verificare e, se necessario, rifinire i testi. **Anche in questo caso la tecnologia non sostituisce l'uomo ma lo supporta in maniera efficace e rapida.**

La comunicazione del vino è spesso accusata di essere obsoleta e poco inclusiva: come si inserisce uno strumento digitale in un settore che fa della tradizione e del rito fisico i suoi pilastri?

Il settore soffre spesso di un linguaggio eccessivamente tecnico che finisce per allontanare molte persone. Rewine® nasce proprio per colmare questo divario, proponendo **una didattica esperienziale, divertente e concreta**. Il suo punto di forza è la capacità di trasformare l'ascoltatore in parte attiva dell'esperienza: **il cliente interagisce, degusta, risponde, costruendo in prima persona la propria comprensione del vino.**

Questo tipo di interazione rende l'apprendimento molto più efficace rispetto a una spiegazione frontale tradizionale, perché coinvolge attenzione, memoria e sensi. La tecnologia non invade il rito della degustazione, ma lo accompagna e lo amplifica, rendendo la tradizione comprensibile anche a chi non ha mai seguito un percorso formativo da sommelier, senza svilirne il valore culturale e territoriale.

Qual è il grado di attuabilità di Rewine® nelle diverse realtà aziendali? È un sistema pensato solo per le grandi strutture o è accessibile anche alle piccole cantine con risorse limitate?

È assolutamente trasversale. Rewine® è nato per essere sostenibile sia per le grandi aziende che per i piccoli produttori, perché l'esigenza di creare un'esperienza memorabile non ha classe di reddito. **Lo scopo di Rewine® è avvicinare le persone al vino in modo semplice, aiutando l'operatore che già sta provando a raccontare la propria azienda.** Che ci si trovi in una cantina storica o in un piccolo *wine bar*, lo strumento si adatta al contesto, fungendo da supporto per chiunque voglia raccontare il proprio lavoro con un linguaggio contemporaneo.

Quali sono stati i riscontri più sorprendenti ricevuti finora dai produttori e come sta cambiando, dati alla mano, l'interesse verso soluzioni che digitalizzano l'esperienza in presenza?

I feedback sono stati sorprendentemente positivi, spesso anche oltre le nostre aspettative iniziali. Alcune cantine hanno

iniziato a usare Rewine® non solo con il pubblico, ma anche internamente, **come strumento di formazione per i nuovi dipendenti**: avere tutte le descrizioni dei vini sempre aggiornate, strutturate e accessibili rende più semplice trasmettere il racconto aziendale in modo coerente.

In fiera, Rewine® diventa uno strumento di attrazione: mentre l'operatore parla con un cliente, gli altri possono giocare e scoprire i vini sul tablet invece di attendere, così come accade negli **shop fisici** delle cantine dove i tablet consentono ai clienti in attesa di iniziare a conoscere i vini, le offerte e i prodotti correlati direttamente attraverso la tecnologia, **mantenendo l'attenzione sui prodotti della cantina** anziché disperderla su stimoli esterni. In più, la possibilità di leggere e interagire in più lingue aiuta molto con il pubblico internazionale, alleggerendo il lavoro dell'operatore.

Oggi vediamo un interesse crescente verso la digitalizzazione perché le aziende hanno capito che l'esperienza in cantina è il tassello mancante tra l'incoming e la vendita. I dati dimostrano che il 98% delle persone che giocano scaricano l'attestato: è la prova che il consumatore moderno desidera interagire e portarsi a casa un pezzetto digitale della sua esperienza fisica.

Rewine® è lo strumento che collega esperienza, dati e relazione, rendendo l'accoglienza un asset concreto per la cantina.

Punti chiave

- 1. Rewine® digitalizza l'esperienza enologica con un gioco interattivo** su vista, olfatto e gusto del vino.
- 2. CRM integrato raccoglie dati e preferenze degli utenti** per comunicazioni profilate e vendite mirate.

3. **Intelligenza artificiale genera autonomamente descrizioni e schede tecniche** dei vini in pochi minuti.
4. **Accessibile a tutte le cantine**, dalle grandi strutture ai piccoli produttori con risorse limitate.
5. **Il 98% degli utenti scarica l'attestato digitale dell'esperienza**, dimostrando alto coinvolgimento.+