

Rivolgersi a tour operator per l'enoturismo: vantaggi e svantaggi

scritto da Lavinia Furlani | 11 Aprile 2023



Quando si tratta di ricercare enoturisti da accogliere in azienda, alcune cantine si affidano esclusivamente al proprio sito aziendale e al proprio team marketing. Ma **l'enoturismo è un trend in crescita, e con esso crescono anche le opportunità per le aziende di rivolgersi a operatori esperti come tour operator o piattaforme di prenotazione.**

Ma rivolgersi a terzi per attrarre gli enoturisti conviene? Abbiamo analizzato i pro e i contro.

I vantaggi

- **Possibilità di approcciarsi ad un pubblico più ampio.** I tour operator generici sono in grado di attrarre anche chi non è un wine lover che, come sappiamo, rappresentano una fetta sempre maggiore del mercato;
- **Possibilità di approcciarsi ad un pubblico straniero.** Da una nostra indagine è emerso che il 77% dei turisti che si rivolgono ai tour operator per questo tipo di attività sono stranieri. Un pubblico che con i propri mezzi sarebbe difficile da raggiungere;
- **Possibilità di targetizzare la propria offerta facilmente.** Se le tue esperienze si rivolgono ad un determinato segmento di mercato (sport, SPA, luxury...), i tour operator saranno in grado di proporle al giusto target.

Gli svantaggi

- **La preparazione va fatta prima dell'alta stagione.** È necessario concordare tutto con i tour operator, dai listini alle informazioni del programma, già dal periodo tra ottobre e dicembre dell'anno precedente!
- **I prezzi vanno pianificati e distinti.** Si, perché il prezzo concordato con i tour operator è diverso da quello che proponi al consumatore finale;
- **È necessario avere personale in azienda che si occupi di tutto il back-office.** Anche se questo dovrebbe essere la prassi nell'enoturismo, con i tour operator la necessità è amplificata.

Uno dei principali motivi per cui le cantine non si rivolgono ai tour operator o alle piattaforme di prenotazione è il **timore dei costi di servizio**. Da una nostra indagine rivolta

agli operatori del turismo, però, è emerso che esistono molteplici accordi in grado di incontrare le esigenze di tutti. Il 50% dei tour operator che abbiamo intervistato affermano di aver concordato con le cantine delle **provvigioni sui pacchetti venduti**.