Perché oggi il vino by the glass è la scelta più intelligente (per tutti)

scritto da Fabio Piccoli | 2 Dicembre 2025



Il vino al calice rappresenta la risposta ai nuovi stili di consumo: permette di esplorare vini diversi senza impegno, offre qualità premium accessibile grazie a sistemi di conservazione avanzati e crea cultura enologica. Una soluzione intelligente che libera la scelta del cliente e riposiziona il locale come promotore di esperienza e non solo di vendita.

Il settore del vino sta attraversando una fase complessa. I consumi calano, cambiano le abitudini, aumentano l'attenzione al prezzo e cresce il desiderio di bere meno ma meglio. I clienti cercano qualità, vogliono scoprire vini nuovi, ma non sempre sono disposti a investire in una bottiglia.
È in questo contesto che **la proposta di vini al calice torna**

ad avere un ruolo chiave: non solo come alternativa alla bottiglia, ma come soluzione capace di rispondere ai nuovi stili di consumo, offrendo libertà di scelta, accessibilità e una migliore esperienza del vino.

Il vino by the glass non è dunque una misura "riduttiva": è lo strumento che permette ai consumatori di continuare a esplorare in un momento in cui devono selezionare con maggiore attenzione ciò che bevono. In un mercato che cambia, il calice diventa la forma più moderna e intelligente di proporre il vino fuori casa.

Dal prezzo all'esperienza: il calice convince perché libera la scelta

Negli ultimi anni non è cresciuta solo la domanda di vino: è cresciuta la **voglia di esplorare**. Chi ordina un calice oggi desidera territori, vitigni e stili nuovi, senza l'obbligo di impegnarsi in una bottiglia intera.

Il calice consente ai clienti di:

- assaggiare varietà diverse nello stesso pasto
- abbinare vini differenti a ogni piatto
- provare prodotti premium senza costi proibitivi
- ridurre sprechi e quantità eccessive

Il vino diventa così **un'esperienza frammentata e personalizzata**, costruita secondo curiosità, gusto e momento.

By the glass: un valore per il locale (prima ancora che una vendita)

Il grande freno del passato era il timore di aprire bottiglie costose per servirne solo un bicchiere. Oggi la tecnologia ha eliminato questo problema: sistemi di conservazione avanzati permettono di servire anche vini pregiati al calice,

mantenendo la qualità perfetta nel tempo.

Da questa evoluzione nasce un nuovo modello di carta vini, come raccontato in una recente intervista rilasciata a *The Buyer* da Lisa McBain, wine buyer del gruppo Fuller's. La manager inglese definisce il servizio by the glass "un cambiamento di paradigma", capace di moltiplicare l'offerta e rendere possibile la proposta di vini importanti senza alcun rischio.

Grazie a strumenti di conservazione, una carta moderna può:

- **ampliare enormemente gli assaggi disponibili**
- **proporre vini premium senza sprechi**
- **attirare clienti curiosi che tornano per scoprire novità**
- **alzare il livello percepito del locale e della cucina**

Il risultato non è solo un incremento di fatturato, ma **un riposizionamento culturale**: il locale smette di "vendere vino" e inizia "a far vivere vino".

Dal conosciuto all'inaspettato: il calice educa, coinvolge, appassiona

Una carta ben costruita non serve solo a vendere, ma a **guidare il cliente nella scoperta**. Il percorso inizia dal terreno familiare – Sauvignon Blanc, Prosecco, Chianti, Pinot Grigio – per arrivare a vitigni meno noti, territori emergenti, nuovi stili, produzioni sostenibili, piccoli artigiani, "nuove classicità" del futuro.

Quello che convince il consumatore non è uno sconto, ma **il gusto scoperto in un calice**. Una volta provata una qualità superiore, il cliente non torna più indietro. Il calice diventa così il motore culturale della crescita qualitativa del vino fuori casa.

Il ruolo decisivo del personale: il calice racconta storie, non solo nomi

Una carta ampia al calice ha senso solo se chi la serve la conosce. Degustazioni interne, abbinamenti, brevi percorsi formativi e storytelling fanno la differenza. Non basta elencare etichette: serve spiegare perché sono lì, cosa rappresentano, cosa evocano.

Dietro ogni vino ci sono territori, pratiche agricole, vitigni rari, tradizioni, scelte produttive, persone. Il calice diventa il mezzo ideale per raccontarle **in forma breve, emozionale e memorabile**.

Il vino al calice è l'era della scelta consapevole

Il vino by the glass non è solo una modalità di servizio: è un modo di bere contemporaneo. Rispetta la curiosità del cliente, la sostenibilità del locale e la qualità del prodotto. Permette di scoprire, imparare, assaggiare meglio, creando cultura.

In un mondo che vuole **esperienze e non imposizioni**, il calice è l'atto più democratico con cui bere vino.
Chi sceglie un calice sceglie libertà.
Chi lo offre, sceglie futuro.

Punti chiave

1. **Il calice libera la scelta:** permette di assaggiare varietà diverse, abbinare vini a ogni piatto e provare premium senza costi proibitivi.
2. **Tecnologie di conservazione** eliminano sprechi e permettono di servire vini pregiati al calice mantenendo

qualità perfetta nel tempo.

3. **Il by the glass educa** guidando il cliente da vini familiari a vitigni rari, territori emergenti e produzioni artigianali sostenibili.
4. **Il personale racconta storie** trasformando il calice in mezzo per condividere territori, tradizioni e scelte produttive dietro ogni vino.
5. **Riposizionamento culturale del locale:** si passa dal “vendere vino” al “far vivere vino” creando esperienza e fidelizzazione del cliente.