

Canevel e la Masi Wine Experience

scritto da Lavinia Furlani | 19 Luglio 2021



La ricettività nella zona del Prosecco non è ancora del tutto pronta per accogliere il turismo del vino. Ma per fortuna ci sono aziende come [Canevel](#) che hanno iniziato a costruire pacchetti di accoglienza e di conoscenza del territorio.

Ad accoglierci **Silvia Da Riva, responsabile Hospitality** che da tre anni si prende cura di tutti gli appassionati di Prosecco che arrivano da Canevel.

Silvia mi ha colpito per il suo **amore per il territorio** che conosce perfettamente, vivendo a pochi km. Fa la differenza sentir presentare un territorio dalla voce e dal cuore di chi lo ha vissuto fin da piccolo: la presentazione passa non solo

attraverso le parole e le nozioni geografiche, ma anche e soprattutto attraverso le emozioni e i ricordi.

“La sento mia” ci ha detto Silvia parlando dell’azienda. Credo che questo sia il massimo del risultato a cui un imprenditore può ambire, soprattutto quando si parla di un gruppo come Masi.

Durante la degustazione abbiamo avuto la fortuna di ascoltare la presentazione da parte di **Carlo Caramel**, figlio del fondatore dell’azienda, che ha vissuto tutto lo sviluppo dell’azienda e che in prima persona oggi mette la sua faccia nel progetto Canevel in qualità di **brand ambassador**. Carlo ci ha raccontato **una storia difficile e piena di sfide, una storia a lieto fine grazie all’entusiasmo e alla coerenza** che lo contraddistinguono, che ha avuto come tappa significativa **l’ingresso nel 2016 nel gruppo [Masi](#)**, storico produttore di vini premium in Valpolicella.

Autenticità che abbiamo rintracciato anche in **Raffaele Boscaini, direttore marketing di Masi e settima generazione della famiglia proprietaria**. Raffaele ha una pacatezza naturale nello storytelling e trasmette molta calma: è molto piacevole ascoltare i suoi racconti da uomo di mercato che per tanti anni si è preoccupato di trasmettere un brand davanti ai consumatori di tutto il mondo.

“Non è solo questione di assaggio, ma anche di percezione”, ci racconta Raffaele. Sono due i segreti che ha condiviso con noi e che ritengo efficaci per tutti: il primo è che **mentre stai raccontando l’azienda o un metodo produttivo, se tu stesso ti annoi ascoltando la tua voce, significa che qualcosa non sta funzionando**. E questo a Raffaele è capitato ad una serata, quando si è accorto che molti giovani uscivano mentre lui stava parlando, e da quella volta ha capito quanto è necessario adattarsi all’interlocutore senza annoiare o annoiarsi.

Il secondo è che **non dobbiamo mai avere la volontà di insegnare nulla a nessuno**, l'importante è solo far passare delle belle ore, una bella serata, e che quindi i tuoi ospiti si ricordino di te. E io mi ricorderò di Raffaele e dell'umanità con cui ci ha salutato, parlandoci dei suoi figli e dei loro progetti.

I suggerimenti e le idee di accoglienza che abbiamo colto da Canevel:

- belle le cornici vuote che incorniciano il paesaggio per creare dei punti di osservazione;
 - suggerire come assaggiare ed abbinare i vini con il tagliere proposto nella degustazione;
 - ci è piaciuta la comunicazione della Masi Wine experience come un progetto collettivo di accoglienza su territori diversi;
 - comunicare correttamente gli altri brand, facendo percepire il valore di un gruppo, anche attraverso la presenza di altri prodotti nel wine shop.
-