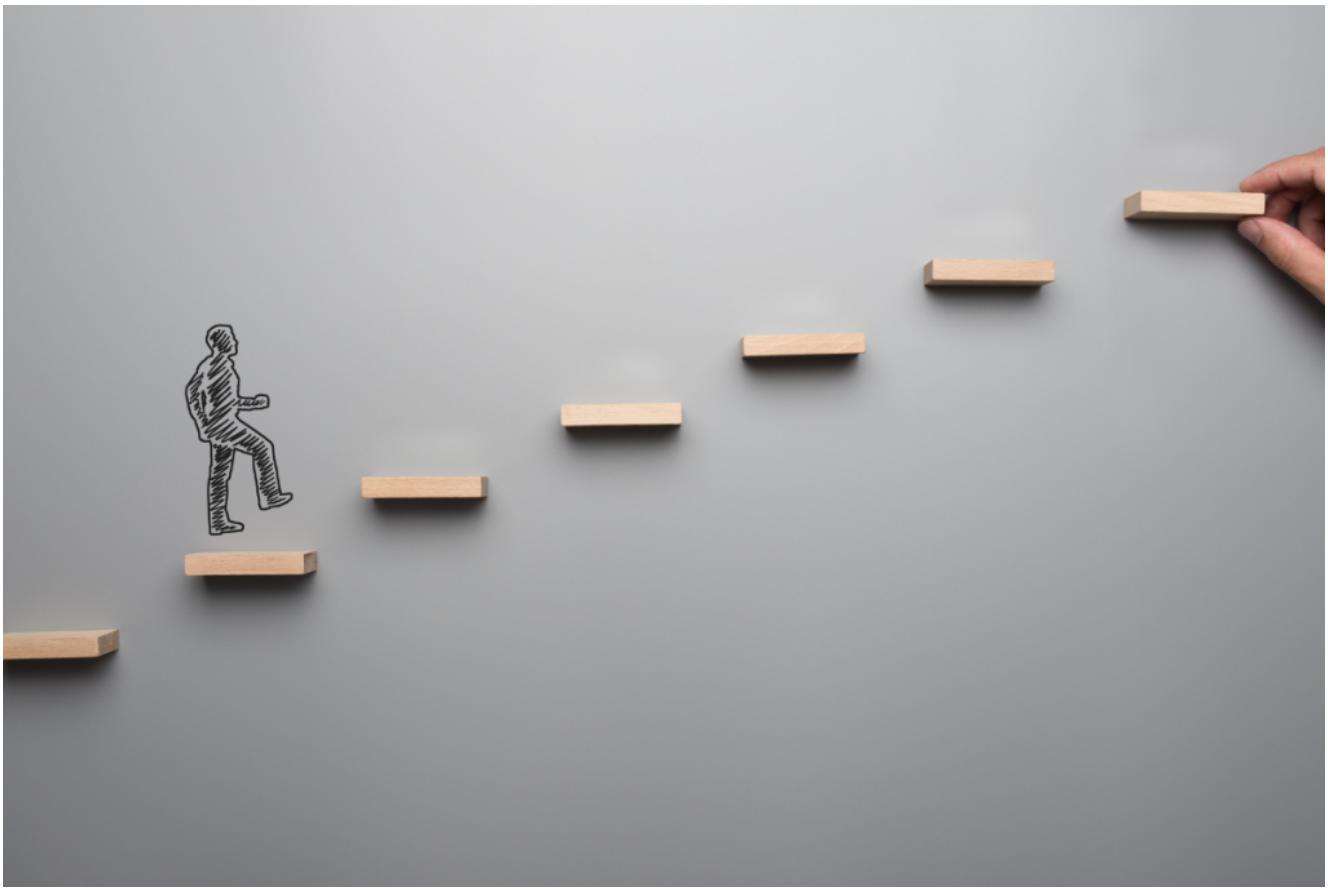
# Gestire un evento in cantina: 7 passaggi per il successo

scritto da Lavinia Furlani | 15 Settembre 2025



*Organizzare eventi in cantina richiede strategia e metodo per trasformare ogni occasione in un investimento di marketing vincente. Sette passaggi fondamentali guidano dalla definizione degli obiettivi al follow-up post-evento, garantendo esperienze memorabili che fidelizzano clienti e valorizzano il territorio vinicolo.*

Organizzare un evento in cantina è una **strategia di marketing e relazione** capace di attrarre nuovi clienti, fidelizzare gli appassionati e valorizzare il territorio. Ma per trasformarlo in un successo serve metodo, cura del dettaglio e una visione chiara degli obiettivi. Ecco i **7 passaggi fondamentali** per creare un evento memorabile.

## 1. Definire obiettivi e target dell’evento

Prima di partire con la pianificazione, è cruciale chiedersi: *a chi ci rivolgiamo e con quale finalità?*

- Winelover alla ricerca di emozioni autentiche?
- Professionisti del settore e operatori?
- Aziende che desiderano esperienze originali di team building?

L’obiettivo può essere la **vendita diretta**, la **brand awareness** o la **fidelizzazione**. Una chiara definizione del pubblico guida la scelta del format, la durata e il tono dell’esperienza.

## 2. Scegliere il format giusto

Non esiste un evento valido per tutti. Serve coerenza tra pubblico e proposta. Alcuni esempi vincenti:

- **Degustazione guidata con il produttore** → ideale per appassionati e professionisti.
- **Cena con abbinamenti vino-cibo** → perfetta per turisti e winelover alla ricerca di un’esperienza immersiva.
- **Vendemmia didattica o wine experience interattiva** → coinvolgente per famiglie e gruppi.
- **Evento aziendale o team building** → pensato per aziende che vogliono attività di networking originali.

La chiave è adattare il format alle aspettative del pubblico.

## 3. Curare ogni dettaglio logistico

La logistica è spesso ciò che determina la qualità percepita.

- **Spazi e percorsi**: verificare capienza, sicurezza e

accessibilità della cantina.
- **Accoglienza e staff**: formare il team per garantire fluidità e professionalità.
- **Piano B meteo**: prevedere alternative indoor per gli eventi all’aperto.
- **Materiali e strumenti**: bicchieri, schede di degustazione, gadget personalizzati.

Un evento ben organizzato trasmette serietà e attenzione, elementi che il visitatore ricorderà.

## 4. Creare un’atmosfera coinvolgente

Alcuni dettagli possono fare la differenza:
**Illuminazione e musica** per creare la giusta atmosfera.
**Storytelling emozionale**: raccontare la storia della cantina con passione.
**Interazione diretta con il produttore**, per rendere ogni momento autentico e personale.

L’obiettivo è far sì che l’ospite non si senta un semplice spettatore, ma parte integrante della storia.

## 5. Pianificare la comunicazione e il marketing

Un evento ben riuscito parte molto prima del giorno stabilito. **La promozione è un tassello decisivo**:

- **Sito web e newsletter**: annunciare l’evento con largo anticipo.
- **Social media**: creare aspettativa con post teaser, foto dal backstage e video.
- **Collaborazioni**: coinvolgere influencer, guide enoturistiche e partner locali.
- **Prenotazioni online**: facilitare l’accesso e gestire meglio i flussi.

La comunicazione deve essere coerente con il tono dell’evento e capace di generare curiosità.

## 6. Gestire l’evento in tempo reale

Il giorno dell’evento è il banco di prova. Serve coordinamento e attenzione continua:

- Accogliere con un sorriso e dare informazioni chiare.
- Monitorare i tempi per evitare lunghe attese.
- Essere pronti a risolvere imprevisti con professionalità.

Un team preparato fa percepire agli ospiti di essere parte di un’esperienza organizzata e senza intoppi.

## 7. Follow-up post evento

L’evento non finisce quando l’ultimo ospite se ne va. Il follow-up è ciò che trasforma l’occasione in relazione duratura.

- Inviare un **ringraziamento personalizzato** via email o WhatsApp.
- Condividere foto e video sui canali social, taggando i partecipanti.
- Offrire un **vantaggio esclusivo** (sconto, accesso a un wine club, invito prioritario per eventi futuri).

Questo passaggio è decisivo per fidelizzare e stimolare nuovi acquisti.

Gestire un evento in cantina significa unire pianificazione, emozione e relazione. I nostri 7 passaggi sono la bussola per trasformare ogni evento in un’esperienza memorabile, capace di lasciare un ricordo duraturo nei visitatori e un valore concreto per la cantina.

---

Il corso WTH Academy: dalla cantina al mercato è disponibile:

**Clicca qui!**

---

## Punti chiave

- **Definire obiettivi e target specifici** prima di pianificare qualsiasi evento in cantina
- **Scegliere format coerenti** tra pubblico e proposta per massimizzare l’engagement
- **Curare logistica nei minimi dettagli** per garantire qualità percepita dell’esperienza
- **Creare atmosfera coinvolgente** attraverso storytelling e interazione diretta con produttore
- **Pianificare follow-up** post evento per trasformare occasioni in relazioni durature