

Corso su vendita diretta di vino in cantina: come ottimizzare le vendite dirette e fidelizzare i clienti

scritto da Redazione Wine Meridian | 31 Marzo 2025



Vuoi aumentare le vendite in cantina e fidelizzare chi visita la tua azienda? Il corso di Wine Tourism Hub del 6 maggio 2025 ti insegna come fare. Strategie concrete, tecniche di racconto, ispirazioni internazionali e focus sulla relazione col cliente per trasformare ogni visita in un'opportunità di vendita.

Se vuoi far crescere la tua attività enoturistica vendendo più bottiglie di vino ai privati, non puoi perderti questo corso!

Scopri le strategie per ottimizzare la vendita di vino in cantina, aumentare lo scontrino medio e fidelizzare i clienti attraverso esperienze enoturistiche uniche e coinvolgenti.

Negli ultimi anni, il modello **Direct-to-Consumer (DTC)** ha acquisito un'importanza crescente nel settore vinicolo, rivoluzionando il modo in cui i consumatori interagiscono con i produttori e acquistano i prodotti. Ma la vendita diretta non si limita alla transazione: è un'esperienza che inizia ben prima del primo sorso e che continua ben oltre la bottiglia.

Ecco perché **Wine Tourism Hub** ha ideato questo corso: un percorso formativo pensato per titolari d'azienda e team Hospitality, per fornire le migliori strategie e pratiche da applicare fin da subito per vendere vino in cantina con successo.

Cosa affronteremo durante il corso:

- Come creare una connessione autentica con il cliente per capire cosa sta cercando.
- Tecniche per raccontare il vino con il fine di vendere.
- Piccole strategie pratiche, applicabili immediatamente, per aumentare le possibilità di vendita.
- Le migliori pratiche dalle cantine internazionali: scopri come vendono vino in USA, Australia, Sud Africa e Alsazia.
- Come è impostata la trattativa di vendita e come migliorare in ogni fase.

La **vendita diretta** è il fine ultimo dell'enoturismo, per questo motivo questo corso è un appuntamento che non puoi perdere se vuoi fare la differenza e potenziare il tuo business.

Quando e dove

- Martedì 6 maggio
- **Orario:** 14.00 – 18.00
- Online in diretta – Disponibile anche in e-learning

Ti piacciono i nostri incontri tematici? Questo corso è solo uno dei **quattro appuntamenti di maggio 2025**. Scopri anche gli altri corsi su tematiche fondamentali come **digitalizzazione** e **Wine Club** per rafforzare la tua offerta enoturistica.

CLICCA QUI!

Iscriviti subito e preparati a trasformare la tua cantina in una vera esperienza di vendita!

Per info e iscrizioni: formazione@winemeridian.com

Punti chiave

- **Crea una connessione autentica con il cliente per capirne i desideri** e migliorare la vendita.
- **Impara a raccontare il vino per stimolare l'interesse** e facilitare la conversione all'acquisto.
- **Applica strategie pratiche subito efficaci** per aumentare lo scontrino medio in cantina.
- **Scopri le best practice di cantine internazionali** da USA, Australia, Alsazia e Sud Africa.
- **Ottimizza ogni fase della trattativa** per migliorare il tasso di chiusura e la fidelizzazione.