

Direct From Italy entra a far parte di Wine Tourism Hub: un passo decisivo per potenziare l'enoturismo italiano anche sul fronte della vendita diretta all'estero

scritto da Redazione Wine Meridian | 24 Marzo 2025



Wine Tourism Hub accoglie Direct From Italy per aiutare le cantine a gestire in autonomia e sicurezza la vendita diretta all'estero. Un'alleanza strategica che integra logistica, compliance doganale e cultura dell'ospitalità per trasformare l'enoturismo in business concreto, potenziando la reputazione e la fidelizzazione dei clienti stranieri.

Wine Tourism Hub, il primo centro italiano dedicato allo sviluppo dell'enoturismo e all'accoglienza nelle imprese vitivinicole, accoglie nel proprio team un nuovo partner strategico: **Direct From Italy**, realtà specializzata nella **compliance doganale e logistica per le vendite dirette verso clienti esteri (D2C)**.

L'obiettivo di questa nuova collaborazione è chiaro: **supportare le cantine italiane** nella corretta e autonoma gestione della vendita diretta dei propri prodotti all'estero, **in piena conformità con le normative doganali internazionali**, trasformando così l'esperienza enoturistica in una vera occasione di business.

“Entrare nel Wine Tourism Hub è per noi una tappa fondamentale: crediamo in un enoturismo che non si ferma alla degustazione, ma che continui fino a casa del cliente, senza problemi”, afferma **Denis Andolfo, CEO di Direct From Italy**.

“Troppe volte una bella esperienza si conclude con un disservizio o, peggio, una sanzione doganale. Il nostro impegno sarà quello di educare le cantine e offrire strumenti pratici per una gestione sicura ed efficace del D2C. La vendita diretta, se fatta bene, è il coronamento del lavoro di hospitality e può generare un ritorno economico reale.”

Grazie a **soluzioni software avanzate**, Direct From Italy consente di:

- **Calcolare automaticamente accise, dazi, IVA (OSS), trasporto e pratiche doganali**
- **Gestire in autonomia vendite con spedizioni** da punto vendita o da e-commerce
- Automatizzare la logistica e il customer care
- **Evadere gli ordini in oltre 40 paesi nel mondo**, senza intermediari

Il tutto con un sistema semplice, avallato dalle

dogane, pensato per **trasformare le vendite post-degustazione in relazioni durature con i clienti stranieri**, rafforzando la reputazione dell'azienda e alimentando l'indotto turistico.

Con questo nuovo ingresso, **Wine Tourism Hub si consolida come punto di riferimento per tutte le imprese del vino che vogliono crescere nel settore enoturistico**, affrontando in modo concreto le principali criticità: attrarre visitatori, **aumentare lo scontrino medio**, raccogliere dati utili, fidelizzare e vendere con efficacia anche all'estero.

Oggi **Wine Tourism Hub** rappresenta un vero e proprio punto di riferimento per le imprese vitivinicole che vogliono investire seriamente nell'enoturismo: dal supporto alla **digitalizzazione dell'accoglienza**, alla **costruzione di strategie di visibilità e attrattività per i visitatori**, fino alla **gestione efficace del rapporto con tour operator e buyer internazionali**. L'ingresso di **Direct From Italy** non è solo un arricchimento delle competenze del team, ma un vero salto di qualità che consente di affrontare anche la dimensione doganale e logistica della vendita diretta. Un passo in avanti fondamentale per aiutare le aziende a **trasformare l'esperienza turistica in risultati concreti e sostenibili**.

Punti chiave

- **Wine Tourism Hub integra Direct From Italy** per rafforzare la vendita diretta all'estero.
- **Le cantine possono gestire D2C in autonomia**, con supporto alla compliance doganale.
- **Il sistema è avallato dalle dogane** e funziona in oltre 40 Paesi.
- **Il D2C ben gestito rafforza l'hospitality** e crea fidelizzazione.
- **Wine Tourism Hub amplia il suo raggio d'azione**

sull'export, senza tralasciare l'accoglienza.