

Enoturismo: come mantenere i rapporti con l'ospite una volta terminata la visita?

scritto da Lavinia Furlani | 17 Luglio 2023



Terminata la visita enoturistica l'ospite torna a casa... E poi?

L'esperienza enoturistica ha un inizio... Ma non una fine! **Una volta tornato a casa, il visitatore dentro di sé avrà sicuramente raccolto tantissimi bei ricordi se l'esperienza è stata positiva.** Ma l'azienda deve fare molto di più per tenere legato il cliente a sé, anche quando la visita è già terminata.

Facciamo un passo indietro e torniamo in cantina. Durante la visita, è importante adottare una strategia per raccogliere i contatti e dati del cliente: sono sempre più comuni i qr code

per semplificare il processo di raccolta. Qui entra in gioco il database, curalo e rendilo uno strumento efficace per catalogare il cliente in base alla sua provenienza, interessi, data di nascita... Dopodiché, procedi all'invio di newsletter personalizzate.

Qualche esempio? Coinvolgi il lettore con un piano di mail che raccontino la ciclicità delle stagioni della vite o le fasi di produzione. Oppure, **fallo sentire speciale nel giorno del suo compleanno.**

Anche le recensioni sono un ottimo modo per avere nuovamente un contatto con il cliente, ma soprattutto per aumentare la tua reputazione online: **il miglior modo di combattere le recensioni negative è con una marea di positive.** Un modo per sollecitarle può essere ricordarlo nella mail di ringraziamento finale.

L'ultimo metodo per mantenere un rapporto con il cliente, ma non per importanza è iscrivere l'enoturista al tuo wine club. **Nato negli Stati Uniti negli anni '70, oggi è uno strumento efficace per due motivi: permette di vendere vino in modo continuativo nel tempo, ma soprattutto, lega il consumatore all'azienda fidelizzandolo.** Non riusciamo ad immaginare un traguardo migliore se non il trasformare un visitatore della tua cantina in un cliente per sempre!

Esistono altri modi per rimanere in contatto con l'enoturista dopo la visita? **Faccelo sapere.** Scrivi a redazione@winemeridian.com