

Enoturismo e digitalizzazione: il metodo che mancava alle cantine italiane

scritto da Redazione Wine Meridian | 1 Dicembre 2025



Nicola Dalla Preda di TeamSystem spiega come il nuovo Manuale dell'enoturismo italiano trasforma la gestione delle cantine da improvvisazione a metodo strutturato. La digitalizzazione ottimizza processi, prenotazioni e vendite, mentre l'AI supporta l'accoglienza senza sostituire il contatto umano. Fondamentale: piattaforme integrate per evitare "silos" di dati.

Per accompagnare l'evoluzione dell'enoturismo in Italia è nato “Il Manuale dell'enoturismo italiano: dall'improvvisazione al metodo”, la prima guida operativa firmata Wine Tourism Hub che

traduce la teoria in strumenti concreti per l'accoglienza quotidiana.

Tra i contributi al volume c'è quello di **Nicola Dalla Preda**, professionista con oltre 20 anni di esperienza in ambito agroalimentare e particolare focus sul mondo vitivinicolo. Oggi è business owner a livello nazionale delle soluzioni Agrifood di **TeamSystem**, dove lavora quotidianamente a fianco delle aziende per accompagnarle nel percorso di innovazione digitale.

Abbiamo parlato con lui di come tecnologia e metodo possano diventare alleati preziosi per chi vuole costruire un'offerta enoturistica di qualità, senza perdere l'anima dell'accoglienza.

Perché serviva un manuale pratico sull'enoturismo e non solo teorico per le cantine italiane?

Perché l'entusiasmo non basta più. Per anni, l'enoturismo italiano è vissuto di passione e di molta improvvisazione. Questo non è un giudizio, ma una constatazione: spesso la gestione dell'accoglienza ricade sull'imprenditore o sui suoi familiari, senza un metodo strutturato. Per questo serve un aiuto concreto nel fare, non basta conoscere le teorie e le best practice!

Le cantine, soprattutto quelle di medie e piccole dimensioni, non hanno bisogno di astrazioni accademiche, ma di processi chiari: come gestisco efficientemente una prenotazione? Come raccolgo e utilizzo i dati del visitatore nel rispetto della privacy? Come trasformo una bella visita in una vendita fidelizzata? Una guida come questa, scritta da professionisti che ogni giorno vedono la realtà operativa di decine di aziende, serve a colmare questo divario: **trasformare l'ospitalità da un costo (o un piacevole hobby) a un centro di**

profitto organizzato e misurabile.

Quali processi delle cantine beneficiano di più della digitalizzazione?

In cantina le applicazioni sono numerose: dagli adempimenti normativi alla tracciabilità di filiera, dalla gestione del ciclo attivo e passivo all'imbottigliamento, fino al potenziamento delle vendite. È infatti possibile investire in soluzioni che ottimizzano le attività di marketing, migliorano i canali di distribuzione, compresi quelli emergenti legati alle vendite online e all'enoturismo, e rendono più efficiente l'intero processo commerciale.

Allo stesso tempo soluzioni digitali che permettono di monitorare i processi produttivi di cantina consentono di tracciare tutte le informazioni enologiche e agronomiche di ogni bottiglia prodotta, aiutando la cantina a fare un prodotto di qualità, certificato secondo gli standard internazionali oltre ad avere costi di produzione certi per salvaguardare la marginalità

Come l'AI può migliorare l'esperienza enoturistica senza disumanizzarla?

Questa è la paura più grande, ma è infondata se usiamo l'AI come un semplice strumento di supporto. L'AI non deve, e non potrà mai, sostituire il sorriso o il racconto appassionato del produttore. Deve, invece, aiutare l'operatore umano a fare un'accoglienza migliore, più mirata.

L'AI completa la digitalizzazione dei processi di cantina, come la contabilità, la pianificazione dei processi produttivi e permette di sfruttare l'enorme mole di informazioni raccolte, dando **suggerimenti strategici e KPI** puntuali all'azienda. Ad esempio, l'AI può analizzare lo storico delle vendite e delle visite per suggerire al responsabile

dell'accoglienza quali vini proporre in degustazione a un certo tipo di cliente. Può **gestire in automatico il follow-up post-visita**, inviando una mail di ringraziamento personalizzata. In sostanza, l'AI libera le persone dai compiti amministrativi ripetitivi (come la gestione del calendario o la reportistica) per permettere loro di concentrarsi su ciò che nessuna macchina può fare: **l'intuito dell'imprenditore, la ricerca del bello e del buono, e la capacità di creare una connessione emotiva**. L'ospitalità e l'empatia restano, per fortuna, caratteristiche umane insostituibili.

Quali sono gli errori più comuni che vedete nelle cantine che si approcciano alla digitalizzazione?

L'errore più comune è adottare diversi sistemi digitali che non comunicano tra loro. Spesso si acquistano le soluzioni necessarie per la gestione della cantina da fornitori diversi: dal gestionale amministrativo, al software dedicato agli obblighi normativi del settore a quello per la tracciabilità, così come per le prenotazioni online e ancora per la cassa del wine shop, e spesso l'e-commerce finisce su una piattaforma completamente separata.

Il risultato? **Si creano 'silos' di dati**. L'azienda non ha una visione d'insieme: non sa se il visitatore che ha comprato oggi in cantina è lo stesso che compra regolarmente online, o se ha già visitato la cantina tre anni fa. Si perde traccia del cliente. **Le informazioni non sono fruibili e il beneficio della digitalizzazione si annulla**, anzi, si complica il lavoro. Avere una piattaforma unica e integrata, dove il dato del cliente è centrale, il primo vero passo per passare dall'improvvisazione a un metodo professionale.

Punti chiave

1. **Manuale pratico dell'enoturismo** colma il gap tra teoria e operatività quotidiana nelle cantine italiane.
2. **Digitalizzazione ottimizza processi di prenotazione**, tracciabilità, vendite online e gestione del cliente.
3. **AI supporta l'accoglienza analizzando dati e automatizzando task ripetitivi** senza sostituire l'empatia umana.
4. **Errore comune: sistemi non integrati** creano silos di dati impedendo una visione completa del cliente.
5. **Piattaforma unica integrata è essenziale per trasformare l'enoturismo da costo a centro di profitto misurabile.**