

Il tuo territorio promuove la tua azienda enoturistica?

scritto da Lavinia Furlani | 7 Settembre 2026



Un hospitality manager può trasformare albergatori, gestori di B&B e ristoratori vicini in preziosi alleati promozionali per la propria cantina. Organizzare un Open Day dedicato ai partner territoriali crea fiducia diretta, avvia accordi di reciprocità e genera un passaparola costante, capace di riempire le sale degustazione settimana dopo settimana con risultati concreti.

Quando analizzo i flussi turistici delle cantine, noto spesso una forma cronica di presbiopia: le aziende guardano lontano, **sognando pullman di turisti californiani o asiatici**, faticando a mettere a fuoco chi vive e lavora a pochi chilometri dai vigneti. Questo approccio porta a ignorare la leva promozionale più potente, economica ed efficace a disposizione: la collaborazione con il territorio.

Pensare di fare enoturismo come monadi isolate risulta un errore strategico, poiché **l'accoglienza è un ecosistema che vive di sinergie e relazioni locali**. Per riempire le sale degustazione, occorre prima trasformare chi ci circonda nel nostro migliore alleato.

L'interrogativo pratico è: l'ufficio turistico comunale, il gestore del Bed & Breakfast a tre chilometri o il ristoratore della piazza principale hanno mai visitato la vostra cantina?

Nessuno consiglia volentieri un'esperienza che non ha testato in prima persona, anche perché suggerire un'attività comporta un rischio reputazionale per chi la propone. Un albergatore invierà i propri clienti da voi solo se ha la certezza di fare una splendida figura.

L'azione più impattante che un hospitality manager può pianificare è un **"Open Day"** dedicato esclusivamente ai partner territoriali. Invitare le realtà ricettive e i produttori gastronomici locali a vivere l'esperienza enoturistica a casa vostra azzera la loro diffidenza e li trasforma in ambasciatori attivi.

Durante questi incontri si gettano le basi per la legge della reciprocità, stabilendo accordi in cui io consiglio i tuoi formaggi durante le mie degustazioni e tu segnali la mia cantina ai clienti della tua bottega. Questo innesca un passaparola costante che porta risultati concreti settimana dopo settimana.

Costruire queste sinergie è uno dei primi passi che affronto nelle mie consulenze. Imparare a fare rete a livello locale garantisce flussi continui e di qualità.

Di come creare alleanze territoriali parliamo spesso nei nostri corsi di formazione. Dai un'occhiata ai nostri corsi di formazione per scoprire il programma più adatto alla vostra cantina.

Punti chiave

1. **Open Day territoriale** azzerà la diffidenza dei partner locali e li trasforma in ambasciatori attivi della cantina.
2. **Accordi di reciprocità** creano un passaparola costante tra cantina, ristoratori e strutture ricettive vicine.
3. **La collaborazione locale genera flussi turistici più stabili** rispetto all'attesa di visitatori internazionali lontani.
4. **Il networking territoriale rappresenta la leva promozionale più economica ed efficace** per un'azienda enoturistica.