

# Il wine club: la risorsa strategica delle cantine statunitensi

scritto da Lavinia Furlani | 27 Giugno 2023



Se ti è capitato di visitare alcune cantine negli Stati Uniti, quasi certamente ti sarai accorto che il loro fine ultimo, al termine della degustazione, è quello di farti iscrivere ai loro wine club promettendoti una miriade di benefici. E anzi, talvolta è sufficiente varcare le porte della cantina per avere la sensazione che il fatto di non essere un socio ti farà perdere qualcosa di veramente unico, come degli spazi esclusivi o delle attenzioni riservate ai soli membri.

Ma chiariamo una volta per tutte: **come funzionano i wine club negli Stati Uniti, la capitale indiscussa di questo sistema?**

I wine club sono delle vere e proprie associazioni grazie alle quali i membri iscritti hanno la possibilità di ricevere dei **servizi esclusivi**. I servizi non solo variano da cantina a cantina, ma anche a seconda del livello di iscrizione, e quindi quota associativa, scelto.

**Le sfumature dei wine club sono infinite:** si parte dall'iscrizione gratuita che consente l'accesso a sconti e convenzioni, fino ad arrivare ai club più strutturati dove è possibile scegliere tra varie tipologie di abbonamento. **Il vantaggio più diffuso nei wine club è quello di ricevere periodicamente a casa bottiglie a prezzo agevolato, ma oggi i servizi offerti dalle cantine americane sono infiniti:**

- Degustazioni riservate ed esclusive (in alcuni casi è possibile portare con sé fino a 6 persone)
- Parcheggio riservato
- Prezzi riservati, nei tasting o negli ordini di vino
- Spedizione di gadget
- Agevolazioni per l'organizzazione di party dedicati

La maggior parte dei benefit fanno leva sull'**esclusività, la caratteristica chiave che contraddistingue questo tipo di community**. Diversi imprenditori dichiarano infatti di coinvolgere i membri dei club anche in decisioni strategiche aziendali, come la scelta dell'etichetta dei propri vini.

Ci domandiamo quanto possa essere efficace adottare questo sistema anche in Italia, facendo sì che **il wine club diventi uno strumento di partnership consolidata tra il produttore e il consumatore finale**. I benefici vanno oltre la natura commerciale: queste community consentono ai soci di sentirsi parte integrante dell'azienda e di dividerne gli obiettivi aziendali. Uno strumento davvero potente se si considerano le

somme ingenti che ogni anno le aziende investono nella fidelizzazione del cliente.

**I benefici sono tangibili da entrambe le parti,** perciò ad oggi non troviamo alcun elemento d'ostacolo per l'integrazione dei wine club anche in Italia.