

# Italy Road Tour 2026 a Valdobbiadene: le voci degli hospitality manager raccontano la giornata

scritto da Redazione Wine Meridian | 29 Giugno 2026



*Undici operatori dell'enoturismo si raccontano dopo la tappa dell'Italy Road Tour 2026 ospitata da Bortolomiol a Valdobbiadene. Dalle testimonianze emergono obiettivi concreti, soluzioni pratiche e la conferma del valore del confronto tra pari. Wine Tourism Hub costruisce una community attiva, dove spunti, dati di mercato e network diventano strumenti reali di crescita per il settore.*

La tappa ospitata da Bortolomiol, nel cuore del Prosecco Superiore D.O.C.G., ha generato testimonianze spontanee: voci, da aziende diverse, con dimensioni e storie differenti,

accomunate da uno stesso riscontro, ovvero come la giornata abbia lasciato qualcosa di concreto.

Il format di Wine Tourism Hub è quello che chi lavora nell'enoturismo conosce già: una sessione plenaria con dati di mercato, trend, case history e spazio al confronto diretto; poi una degustazione per favorire il networking.

Elisabetta Stramare di Spumanti Gemin inquadra la giornata con la prospettiva di chi segue questi eventi da anni: partecipa ormai da quattro anni e collabora con Wine Suite come partner. "Questi sono momenti di scambio tra colleghe della zona di Valdobbiadene, **ma anche con colleghi di tutta la zona del Veneto.** Sicuramente lo consiglio come evento."

Claudia Basso di Merotto Graziano porta a casa qualcosa di strutturato: l'evento è stato ricco di nuovi stimoli, ma quello che colpisce nella sua testimonianza è la precisione con cui definisce il risultato: "**Torniamo a casa con degli obiettivi a 60 e 180 giorni.** Speriamo di farcela!" Il fatto che quegli obiettivi esistano, e che Claudia li nomini con quella chiarezza, dice molto sull'approccio pratico che ha caratterizzato la giornata.

Ettore Grillo, anch'egli da Bortolomiol, condensa il suo giudizio in tre aggettivi e poi aggiunge quello che conta: "Utilissimo, stupendo, divertentissimo, ma soprattutto **tante, tante, tante nozioni che mi saranno utili per il mio lavoro.**"

### **Stimoli che si mettono a terra**

Marco di Tenuta San Giorgio a Maserada sul Piave spiega perché eventi come questo si distinguono da altri format formativi: le esperienze organizzate da Wine Meridian sono complete, stimolanti e, soprattutto, hanno una qualità specifica: "**Ti aiutano a mettere a terra molto. E si va a casa sempre con qualcosa di prezioso.**"

Ilaria Morando, dell'azienda agricola Il Pignetto sul Lago di

Garda, aggiunge una dimensione precisa: il network come spazio per risolvere problemi reali. “L’evento mi ha dato sia consapevolezza sia molta voglia di fare e di sperimentare. In particolare, **la parte di network è stata utile perché abbiamo trovato delle soluzioni pratiche a dei piccoli problemi che ognuno di noi ha in azienda.**”

Marco Buso, della famiglia Bortolomiol, parla di un risultato doppio: fare rete e raccogliere idee. “L’incontro di oggi è stato incredibile, una cosa da rifare assolutamente, **per fare rete tra hospitality manager e anche per prendere tantissime idee da implementare in azienda.**”

Francesca di Le Contesse allarga la prospettiva territoriale e parla di un bisogno reale: “Durante l’incontro abbiamo ricevuto delle pillole per l’enoturismo utili, di cui qui nella zona di Conegliano Valdobbiadene, abbiamo proprio bisogno. **Seguite Wine Tourism Hub! Io li seguo sempre e li trovo veramente istruttivi.**”

Camilla Balbo di Vulcanalia, a Gambellara, insiste su un aspetto che torna in quasi tutte le testimonianze: i contenuti portati da Wine Meridian e dai partner sono stati interessanti e “soprattutto edificanti”. Ma a colpirla è anche altro: “**La possibilità di confrontarsi con colleghi su tematiche, problematiche e successi è sempre molto interessante e importante.**”

Chiara di Tenuta la Carpena ad Asolo Prosecco racconta l’esperienza di chi arriva con aspettative precise: “Avevo molte aspettative e **avevo tante domande: ho trovato quasi tutte le risposte.** Da qua partirà un percorso di approfondimento e di collaborazione.”

A chiudere, la voce di Elvira Bortolomiol, che ha ospitato la giornata e la guarda con gli occhi di chi ha aperto le porte di casa propria a tutto il comparto: “Poter ospitare moltissime aziende **per confrontarci sul futuro dell’enoturismo**

**e sulle tematiche più importanti di questo comparto è di grande stimolo. Ringrazio Lavinia e Fabio per questa grande opportunità e spero che il seme piantato oggi porti grandissimi risultati.”**

Dalle testimonianze, alcune parole tornano con una frequenza che parla da sola: *spunti, confronto, mettere a terra, obiettivi, da ripetere.*

È questo il risultato che Wine Tourism Hub costruisce, evento dopo evento: **una community di operatori che smette di lavorare in parallelo e comincia a lavorare insieme, con strumenti condivisi, dati aggiornati e la consapevolezza che il confronto diretto tra pari è spesso la strada più efficace per crescere.**

---

## **Punti chiave**

- 1. Obiettivi a 60 e 180 giorni definiti dai partecipanti:** l'evento genera impegni concreti e misurabili per le aziende.
- 2. Il network risolve problemi reali:** il confronto tra colleghi porta soluzioni pratiche alle sfide quotidiane di ogni cantina.
- 3. Mettere a terra i contenuti è il valore distintivo:** ogni sessione si traduce in azioni applicabili subito in azienda.
- 4. Una community trasversale tra operatori di zone diverse del Veneto** alimenta lo scambio di esperienze e buone pratiche.
- 5. Dati di mercato, trend e case history** aggiornati guidano le decisioni strategiche degli operatori dell'enoturismo.

