Innovazione e tradizione nel cuore di Montepulciano: l’enoturismo secondo La Ciarliana

scritto da Redazione Wine Meridian | 24 Giugno 2024



L’enoturismo non è solo una questione di assaporare vini; è un’immersione nella **cultura** e nella **tradizione** di una terra ricca di storia. Sara Passeri, figura emblematica di **La Ciarliana**, ci guida attraverso l’evoluzione e i successi della loro azienda a conduzione familiare, nel cuore di uno dei territori più rinomati d’Italia.

Come è cambiata la percezione dell’enoturismo negli ultimi anni?

L’enoturismo oggi rappresenta un **modello di business** e si è

evoluto da una mera occasione di acquisto a una ricerca di esperienze autentiche. Oggi i visitatori cercano di vivere la cantina in tutte le sue sfaccettature, ben oltre la semplice degustazione di vini.

Si tratta di un'**attività commerciale** e per avere una ricetta che funzioni e dia dei buoni risultato, l'enoturismo deve essere customizzato su quella che è la dimensione e la realtà di ogni cantina.

Leggi anche: [Enoturismo a Col Del Lupo: Giulia Rosanda svela strategie e le sfide del successo]

In che modo La Ciarliana si è distinta in un territorio con una così forte tradizione vitivinicola?

Abbiamo analizzato i nostri competitor e ci siamo concentrati su ciò che ancora **non offrivano**. Questo ha incluso esperienze didattiche e ludiche, come degustazioni tematiche e giochi enologici, che hanno suscitato grande interesse e apprezzamento.

Andiamo oltre la canonica degustazione di due, tre, quattro vini e diamo la possibilità di degustare **tutta la produzione aziendale** – 5 etichette – che viene accompagnata ad attività interattive: il tasting degli innamorati, la degustazione alla cieca, la composizione del proprio vino o l'analisi da parte di un sommelier.

Quali sono state le principali sfide nell'avviare e gestire l'azienda enoturistica?

Fortunatamente, non abbiamo incontrato **ostacoli significativi**. La nostra spontaneità e passione per il vero racconto del vino hanno facilitato un'accoglienza calda e autentica, elemento molto apprezzato dai visitatori.

Sono di recente tornata da un viaggio negli Stati Uniti dove

ho potuto vedere in prima persona il **distacco tra i ristoratori i gli albergatori ed i clienti**. Qui a La Ciarliana noi coccoliamo i nostri clienti che escono dalla nostra azienda soddisfatta. In questo senso abbiamo una marcia in più: noi italiani siamo autentici; per noi accogliere vuol dire abbracciare, includere i clienti che ci vengono a trovare, accogliendoli come se fossero degli amici che arrivano a casa nostra.

Quali competenze considerate essenziali per avere successo nell'enoturismo?

Oltre alla conoscenza delle lingue e delle tecniche di produzione del vino, la capacità di **comunicare efficacemente** e di toccare il cuore degli ospiti: sono tutti elementi fondamentali. La passione traspare e diventa un punto di forza inconfondibile.

Come gestite i periodi di flusso variabile di visitatori durante l'anno?

Utilizziamo i periodi di minore affluenza per **formazione interna e preparazione della bella stagione successiva**. Inoltre, siamo riusciti a destagionalizzare l'enoturismo offrendo attività che attraggono diversi tipi di clientela anche nel periodo invernale.

Sara Passeri di La Ciarliana illustra un **percorso di successo** nell'enoturismo, dove l'autenticità e l'innovazione si fondono per creare esperienze indimenticabili. La loro storia è un esempio luminoso di come le aziende vitivinicole possono evolvere e prosperare, rispettando la tradizione ma anche abbracciando il nuovo.