

La mia esperienza alla Loacker: un'ispirazione per l'enoturismo

scritto da Lavinia Furlani | 3 Giugno 2024



Un'esperienza memorabile

Alla **Loacker**, azienda famosa in tutto il mondo per i suoi deliziosi wafer, in meno di un'ora, siamo stati immersi in un percorso coinvolgente e ben strutturato. Gli ingredienti del successo di questa esperienza sono stati molteplici:

1. **Durata breve e ottimale:** La visita è stata breve, ma ben pianificata. Il tempo è stato scandito in modo intelligente, permettendo ai partecipanti di approfondire ulteriormente, leggere e osservare il museo dopo la visita.

2. **Divertimento e interazione:** Durante la visita, ci hanno fatto realizzare un wafer con le nostre mani, spalmando la crema e confezionandolo. Questo tipo di attività pratica è stata fondamentale per coinvolgere tutti i sensi e creare un ricordo duraturo. Anche se nel mondo del vino non possiamo fare esattamente la stessa cosa, l'idea di coinvolgere i visitatori in attività interattive è sicuramente da prendere in considerazione.
3. **Linguaggio semplice:** Tutto il percorso è stato progettato per essere compreso anche dai bambini, ma questo è un vantaggio anche per gli adulti. Un video divulgativo ha spiegato la storia della Loacker in modo chiaro e conciso, rendendo facili da ricordare i punti salienti.
4. **Autonomia:** Dopo l'esperienza guidata, ci è stato lasciato il tempo per esplorare autonomamente, leggere e osservare. Questo approccio ha permesso a ciascuno di approfondire gli aspetti che trovava più interessanti.
5. **Il negozio:** Infine, il percorso si è concluso con una visita al negozio, dove le promozioni e le edizioni esclusive hanno invogliato anche me, che non sono una grande amante dei wafer, a fare acquisti. Questo dimostra quanto sia efficace creare un ambiente accogliente e stimolante per incoraggiare le vendite.

Leggi anche: [I tre problemi "insormontabili" delle cantine che vogliono fare enoturismo](#)

Lezioni per l'enoturismo

Questa esperienza alla Loacker mi ha fatto riflettere su come possiamo migliorare le nostre attività enoturistiche. Troppo spesso, nel mondo del vino, il rapporto con i visitatori è unidirezionale: noi spieghiamo il vino e loro ascoltano. Invece, dovremmo puntare a creare esperienze più **interattive** e coinvolgenti, dove i visitatori possano imparare facendo e non solo ascoltando.

Ecco alcuni punti chiave che possiamo applicare:

- **Esperienze brevi ma intense:** Pianificare visite brevi ma ben strutturate, che lascino spazio all'approfondimento autonomo.
- **Interattività:** Coinvolgere i visitatori in attività pratiche, come la creazione di piccoli blend o la degustazione guidata interattiva.
- **Linguaggio semplice:** Utilizzare un linguaggio chiaro e accessibile a tutti, magari supportato da video o altri strumenti visivi.
- **Autonomia post-visita:** Lasciare ai visitatori il tempo di esplorare autonomamente, magari con l'aiuto di materiali informativi disponibili sul posto.
- **Un negozio accattivante:** Creare uno spazio di vendita che sia accogliente e stimolante, con promozioni e prodotti esclusivi che invoglino all'acquisto.

È fondamentale creare un **rapporto bidirezionale** con i visitatori, offrendo loro non solo conoscenza, ma anche divertimento e interazione. Solo così possiamo garantire che l'esperienza del vino rimanga impressa nella loro memoria, proprio come è successo a me con i deliziosi wafer della Loacker.