

Paolo Brogioni: “Gli enologi sono una figura strategica per l’enoturismo”

scritto da Redazione Wine Meridian | 13 Ottobre 2025



Paolo Brogioni, direttore di Assoenologi, delinea il futuro dell’enoturismo italiano, sottolineando il ruolo strategico dell’enologo. Non più solo un tecnico dietro le quinte, ma un comunicatore e narratore capace di trasformare la complessità del vino in un’esperienza autentica e memorabile, diventando il vero ambasciatore del territorio e dell’identità aziendale.

Per troppo tempo l’enologo è rimasto dietro le quinte, custode silenzioso del vino e dei suoi segreti. Ma oggi, in un mondo in cui l’esperienza conta quanto la qualità, il tecnico di cantina è chiamato a diventare protagonista del racconto e ponte tra sapere e emozione.

A sostenerlo è **Paolo Brogioni**, direttore di **Assoenologi**, tra i più autorevoli esperti italiani di formazione e consulenza tecnica. Per Brogioni, l'enoturismo non è più una parentesi romantica, ma un ecosistema in cui produzione, comunicazione e accoglienza devono parlarsi, e dove l'enologo può essere il volto più credibile del vino italiano.

Gli enologi italiani sono preparati per l'accoglienza turistica?

La risposta, nella maggior parte dei casi, è **tecnicamente no, ma potenzialmente sì**.

Gli enologi hanno una preparazione tecnica di altissimo livello, che rappresenta una base unica per l'enoturismo. Quello che serve è un "allenamento" nelle soft skills: comunicazione, empatia, capacità di leggere il pubblico e adattare il linguaggio. Sempre più enologi stanno maturando questa consapevolezza, trasformandosi in figure capaci di unire rigore scientifico e capacità divulgativa. Non si tratta di sostituirsi a guide o personale dedicato, ma di integrare il proprio ruolo rendendo l'esperienza più credibile ed emozionante.

Come trasformare la competenza tecnica in storytelling coinvolgente?

La trasformazione è un processo attivo che richiede un cambio di prospettiva: dall'essere un "tecnico" all'essere un "narratore della complessità". Ecco alcuni passi concreti:

- **Dall'analisi alla causa:** invece di dire "Questo vino ha sentori di ciliegia matura" (analisi), bisogna spiegare "Perché" ha quei sentori. "Quel sentore di ciliegia matura che avvertite è il risultato del nostro terroir sabbioso e dell'esposizione soleggiata del vigneto, che conferisce al frutto una maturazione

fenolica particolare" (causa e storytelling).

- **Usare metafore e analogie:** paragonare un processo di fermentazione a una "digestione del mosto", l'affinamento in legno a "un dialogo silenzioso tra il vino e la barricaia", le botti grandi come "palestre" dove il vino respira e si ammorbidisce senza sforzo. Questo rende concetti astratti tangibili.
- **Raccontare l'errore che ha generato un successo:** la storia del "vino sbagliato" che è diventato un'etichetta di culto è sempre affascinante. Mostra l'aspetto umano, la sperimentazione e il coraggio che stanno dietro al prodotto.
- **Collegare il vino al suo "Ecosistema":** il vino cresce in cantina, ma nasce dal suolo, dal clima, dalla storia di un luogo e dalle mani di chi ci lavora. Lo storytelling deve creare un filo invisibile che unisce il vitigno, al vigneto, alla cantina, al bicchiere, alla persona. L'enologo è l'unico che può tessere questo filo con autorità.
- **Creare un "arco narrativo":** strutturare la degustazione come un viaggio. Iniziare con la filosofia aziendale e il territorio (*l'incipit*), passare attraverso le scelte viticole e di cantina (*il clou*), e concludere con l'armonia del vino alla degustazione e a tavola (*il finale*).

In pratica, si tratta di **spostare il focus dal "cosa" al "perché" e al "come"**, rendendo il visitatore partecipe di un segreto, di un processo straordinario.

Qual è la sua visione sul futuro dell'enoturismo?

L'enoturismo del futuro sarà sempre meno un'esperienza episodica e sempre più un ecosistema integrato. Le cantine di successo saranno quelle capaci di mettere in dialogo

produzione, marketing e ospitalità, con l'enologo nel ruolo di ambasciatore del vino e del territorio. Non solo accoglienza in cantina, ma formazione dello staff, contenuti per l'e-commerce, eventi culturali e collaborazioni con la ristorazione e il turismo locale. In questo scenario l'enologo diventa una figura-ponte che non solo racconta il vino, ma contribuisce a costruire un'esperienza identitaria e sostenibile nel tempo.

L'enoturismo italiano sta passando appunto "dall'improvvisazione al metodo". Come questo cambio di mentalità può trasformare il settore?

Il passaggio dall'improvvisazione al metodo significa riconoscere l'enoturismo non più come attività accessoria, ma come parte integrante della strategia aziendale. Questo approccio porta a professionalizzare l'accoglienza, definire standard qualitativi e valorizzare le competenze interne, come quelle dell'enologo. In questo modo l'esperienza del visitatore diventa più autentica, coerente e memorabile, con un impatto diretto sia sulla reputazione che sulla sostenibilità economica delle cantine.

Il Manuale dell'enoturismo italiano: dall'improvvisazione al metodo: acquista il libro operativo per il business enoturistico

Wine Tourism Hub lancerà a fine ottobre il libro "Il Manuale dell'enoturismo italiano: dall'improvvisazione al metodo". Un volume che nasce dall'esperienza diretta dei fondatori e da un patrimonio prezioso di testimonianze, casi reali e strategie sperimentate sul campo, insieme alle cantine italiane ma anche osservando gli esempi di successo all'estero.

Pre-ordinale ora:

[**CLICCA QUI!**](#)

Punti chiave

1. **Da tecnico a narratore strategico:** l'enologo diventa il volto più credibile del vino, unendo rigore scientifico e capacità divulgativa.
2. **Lo storytelling che crea valore:** spiegare il "perché" di un profumo o di un sapore rende l'esperienza del visitatore coinvolgente.
3. **L'ecosistema enoturistico integrato:** le cantine di successo devono unire produzione, ospitalità e comunicazione in una visione unica e coerente.
4. **Dal caso al metodo professionale:** l'enoturismo non è più un'attività accessoria, ma un asset aziendale che richiede strategia e competenza.