

È uscito il Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2025 di Wine Suite: uno sguardo sul futuro dell'accoglienza in cantina

scritto da Redazione Wine Meridian | 14 Aprile 2025



È disponibile il nuovo Report Enoturismo e Vendite DTC 2025 realizzato da Wine Suite – Divinea: un'analisi dettagliata sull'evoluzione dell'enoturismo e della vendita diretta in Italia. Dati esclusivi, trend emergenti e un focus sul ruolo strategico dell'Hospitality Manager per capire dove sta andando il settore.

Il 2024 ha messo alla prova molte cantine italiane, ma non ha fermato la crescita dell'enoturismo e delle vendite dirette. È

quanto emerge dal nuovo *Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2025*, pubblicato da Wine Suite – Divinea, che analizza lo stato dell'arte del comparto e le opportunità per chi investe in accoglienza e digitalizzazione.

Un dato su tutti: chi ha saputo strutturare un'offerta enoturistica professionale e digitale ha ottenuto risultati migliori. "Chi investe in enoturismo e tecnologia sta acquisendo un vantaggio competitivo per incrementare le vendite dirette", afferma **Filippo Galanti**, Co-Founder di Divinea – Wine Suite.

Le fonti del Report

Il report, giunto alla **quarta edizione**, si basa su dati aggregati e anonimizzati provenienti da:

- Oltre **400 cantine italiane** che utilizzano il CRM Wine Suite;
- Le **prenotazioni e vendite su divinea.com**, uno dei portali enoturistici leader in Italia;
- Le **metriche di Google Analytics** relative alle esperienze enoturistiche prenotate nel 2024.

I tre pilastri dell'edizione 2025

1. Enoturismo: chi visita le cantine oggi?

Il report esplora l'evoluzione della domanda e dell'offerta enoturistica in Italia. Chi sono i nuovi enoturisti? Cosa cercano? Quali cantine riescono a intercettarli? L'analisi identifica le strategie vincenti e le tendenze che stanno facendo crescere il comparto.

2. Vendite dirette e digitalizzazione: le nuove leve del business

Dall'eCommerce ai Wine Club, passando per CRM e strumenti di fidelizzazione, il report offre una fotografia approfondita sull'utilizzo delle tecnologie digitali da parte delle

cantine. Non solo numeri, ma anche **best practice** da cui trarre ispirazione.

3. Focus sull'Hospitality Manager: il valore delle persone

Sempre più centrale la figura dell'Hospitality Manager, che si dimostra decisiva per migliorare l'esperienza dei visitatori e aumentare il valore medio dello scontrino. Il report dedica un approfondimento al ruolo strategico del personale addetto all'accoglienza, evidenziando quanto formazione e valorizzazione interna possano fare la differenza.

Scarica subito il Report 2025

[Compila il form](#) e ricevi gratuitamente il report completo.

Un'opportunità unica per accedere a dati aggiornati, insight strategici e indicazioni pratiche per potenziare il tuo business enoturistico e la vendita diretta.

[Richiedi il report qui!](#)

Punti chiave

1. **Le cantine digitalizzate con offerte professionali ottengono un vantaggio competitivo nelle vendite direct-to-consumer.**
2. **Cresce il valore medio delle esperienze enoturistiche nonostante le criticità del 2024.**
3. **L'Hospitality Manager è sempre più strategico per migliorare accoglienza e scontrino medio.**
4. **Tecnologie come CRM, Wine Club e fidelizzazione digitale accelerano le vendite dirette.**
5. **Il report 2025 offre dati, trend e best practice su enoturismo e vendite DTC.**

