

Tour operator e marketplace dell'enoturismo: una visione da Winedering

scritto da Lavinia Furlani | 25 Marzo 2024



Durante la conferenza stampa che ha segnato il lancio di [Wine Tourism Hub](#), il settore dell'enoturismo ha avuto modo di intravedere il suo futuro attraverso le parole di **Stefano Tulli**, co-fondatore di [Winedering](#), piattaforma di spicco nelle wine experiences. L'intervento di Tulli ha non solo delineato l'evoluzione del settore ma ha anche sottolineato l'importanza strategica delle relazioni B2B e dell'innovazione digitale per le aziende che si affacciano con interesse e impegno nel mondo dell'enoturismo.

Tulli ha aperto il suo discorso ricordando la collaborazione ormai pluriennale con Wine Meridian, una relazione che ha preso avvio quando l'idea di un centro dedicato all'enoturismo

sembrava ancora una novità lontana. Questa partnership si è rivelata essere un percorso condiviso verso l'innovazione e la crescita in un settore in continua evoluzione.

Nel suo intervento, Tulli ha evidenziato l'**essenzialità del monitoraggio e della consulenza nell'enoturismo**, soprattutto per quelle aziende che guardano al futuro con un approccio proattivo. La nascita di Wine Tourism Hub viene descritta come "la soluzione che mancava" sul panorama nazionale, un elemento capace di colmare un vuoto importante per il supporto e lo sviluppo delle attività legate all'enoturismo.

Tulli sottolinea l'importanza dell'evoluzione digitale nel turismo del vino. La sua esperienza con Winedering ha permesso di osservare da vicino **la trasformazione delle Online Travel Agencies (OTAs) e il loro impatto sull'enoturismo**. Winedering si posiziona come un attore principale nell'esplorare e presentare le tendenze di prenotazione online, dove si nota un incremento del valore medio del carrello.

Leggi anche: [Rivolgersi a tour operator per l'enoturismo: vantaggi e svantaggi](#)

Tulli ha poi approfondito il **ruolo crescente dei tour operator nel settore**, sottolineando come, soprattutto nell'ultimo anno, si sia assistito a un aumento di prenotazioni passivamente ricevute dagli enoturisti. Questo fenomeno ha spinto Winedering a lanciare una nuova piattaforma B2B dedicata ai professionisti del travel, registrando immediatamente un notevole interesse.

L'intervento ha messo in luce la necessità per le cantine di non limitarsi alla gestione dell'enoturista che prenota direttamente in cantina, ma di estendere la propria visione verso una **collaborazione strategica e strutturata con i tour operator**. Questo approccio richiede una nuova professionalità e un'attenzione specifica verso le esigenze di questi operatori, in grado di garantire non solo un incremento del

volume d'affari ma anche una collaborazione continua e di lungo termine.

Grazie alla sua esperienza e alla piattaforma Winedering, Tulli all'interno di Wine Tourism Hub offrirà un **servizio essenziale nel monitoraggio e consulenza nella gestione di relazioni con Tour Operator, agenzie e Marketplace**. Questo approccio non solo promette di elevare la qualità e l'efficienza del settore ma si configura anche come un passo avanti strategico per le aziende che puntano a distinguersi in un mercato sempre più connesso e competitivo.