# Enoturismo: quali sono i trend che hanno guidato il 2023?

scritto da Redazione Wine Meridian | 29 Aprile 2024

L’enoturismo in Italia continua a evolversi, rispondendo non solo alle esigenze dei consumatori ma anche alle nuove opportunità di mercato create dalle mutevoli preferenze e comportamenti di acquisto. Il nuovo “Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2024” di Wine Suite esamina come le cantine italiane stiano adattando le loro offerte per soddisfare una clientela sempre più esigente e diversificata.

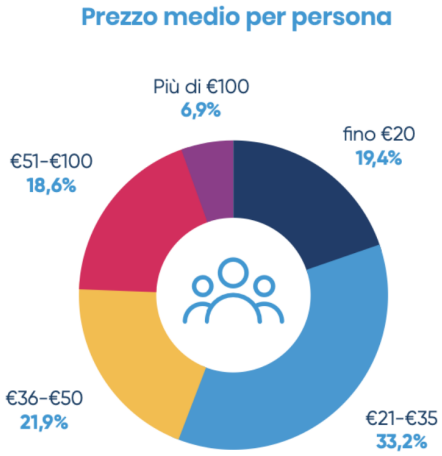
## Crescita delle esperienze premium

Secondo il report, c’è una crescente richiesta per esperienze enoturistiche premium. Questo trend è evidenziato dall’aumento dello scontrino medio e dal numero di esperienze premium

offerte dalle cantine. I consumatori oggi cercano non solo di degustare vini di alta qualità, ma anche di immergersi in esperienze uniche che includono tour specializzati, degustazioni private e pacchetti VIP che offrono un accesso esclusivo a vini rari o a edizioni limitate.

Fasce di prezzo delle esperienze:

- Più richiesta: €21 – €35 per adulto.
- Esperienze ultra-premium (oltre €100 a persona): rappresentano il 6,9% del totale.




## Dinamiche delle vendite dirette

Le vendite dirette continuano a rappresentare una componente fondamentale per le aziende vinicole, con una significativa crescita dello scontrino medio per visita. Questo trend sottolinea l'importanza delle esperienze enoturistiche come catalizzatori di vendite, evidenziando l'efficacia di offrire esperienze di alta qualità che incentivano gli acquisti diretti.

*Leggi anche: L'enoturismo non è solo visite in cantina: il potenziale delle vendite dirette*

Il rapporto evidenzia un impatto significativo dell'enoturismo sulle vendite dirette. I visitatori che vivono esperienze

positive sono più inclini ad acquistare vino durante la visita. Inoltre, le cantine che offrono esperienze memorabili tendono a vedere un aumento della fedeltà dei clienti e delle vendite ripetute. L'enfasi sulle relazioni personali e l'ospitalità autentica trasforma i visitatori occasionali in ambasciatori del brand.

Statistiche di vendita in cantina:

- Percentuale di visitatori che acquistano vino: 76,5% nel 2023, rispetto al 73,8% del 2022.
- Scontrino medio in cantina: €140 nel 2023, aumento del 19% rispetto a €117,5 nel 2022.

## La tecnologia al servizio dell'enoturismo

L'adozione di tecnologie digitali sta giocando un ruolo cruciale nell'arricchire l'esperienza enoturistica. Applicazioni mobili, realtà aumentata e interfacce interattive sono solo alcuni degli strumenti che le cantine stanno implementando per rendere le visite più informative e coinvolgenti. Queste tecnologie non solo facilitano la navigazione nelle vaste proprietà vitivinicole, ma permettono anche ai visitatori di scoprire dettagli sui processi di vinificazione in tempo reale.

*Leggia anche: Intelligenza artificiale ed enoturismo: l'IA entra nelle cantine italiane*

L'uso di sistemi CRM nella gestione dell'enoturismo e delle vendite dirette è in aumento, facilitando la raccolta e l'analisi dei dati per personalizzare l'offerta e migliorare l'esperienza cliente. Questo strumento consente non solo di ottimizzare le operazioni ma anche di costruire relazioni durature e personalizzate con i clienti, influenzando positivamente sia le vendite dirette che la fidelizzazione.

Utilizzo dei CRM:

- Crescita del 56% nel numero medio di contatti nel CRM rispetto al 2022.
- Le cantine dotate di un CRM inviano mediamente 10 comunicazioni all’anno a ciascun cliente

Con una crescente enfasi sull’innovazione e la personalizzazione, l’enoturismo è destinato a rimanere un pilastro fondamentale del turismo e della cultura vinicola italiana. Le prospettive per il 2024 sono promettenti, con le cantine italiane pronte a definire nuovi standard di eccellenza nel turismo del vino.