

Vendite dirette di vino in cantina nel 2024: i dati di un trend crescente

scritto da Redazione Wine Meridian | 28 Aprile 2025



Il Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2025 di Divinea e Wine Suite evidenzia la crescita delle vendite dirette in cantina. Aumentano spesa media e attenzione alla qualità, con un forte legame tra esperienza enoturistica e acquisto. Le cantine italiane investono su esperienze premium e formazione del personale per rispondere alle nuove dinamiche di mercato.

Nel **Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2025**, realizzato da **Divinea** e **Wine Suite**, emerge una tendenza chiara e crescente: le **vendite dirette in cantina** sono ormai un fenomeno sempre più significativo nel panorama vitivinicolo italiano. Con dati concreti e analisi dettagliate, il report

fornisce uno spunto importante per capire le dinamiche del settore, tracciando un quadro di crescita e cambiamento. In questo articolo, esploriamo alcuni dei principali dati emersi dall'ultima edizione del report, per evidenziare come le cantine italiane stiano affrontando le sfide e le opportunità del mercato delle vendite dirette.

Spesa media dell'enoturista

Nel 2024, la **spesa media per ogni visita** è aumentata del **28%**, raggiungendo una media di **178,8€** per ogni cliente contro i **117,50€** del 2022. Questo incremento non è solo un dato statistico, ma un segnale concreto di come i visitatori siano disposti a spendere di più per **esperienze di qualità**. Le cantine italiane, infatti, stanno rispondendo con investimenti mirati per migliorare l'**esperienza del cliente** e affinare le **tecniche di vendita**. La **formazione del personale** è diventata un elemento cruciale, trasformando ogni visita in un'opportunità di vendita, e facendo dell'acquisto in cantina una naturale estensione dell'esperienza enoturistica.

Quantità vs qualità: un dato importante

Un dato interessante emerso dal report riguarda la **quantità di bottiglie acquistate** per visita: la media si attesta su **8,5 bottiglie**, un valore che è rimasto simile rispetto al 2022 con le sue **8,2 bottiglie**. Due persone su tre che decidono di acquistare vino al termine della visita non acquistano oltre le **6 bottiglie**. Questo aspetto è particolarmente interessante se messo a confronto con l'aumento della spesa media. Infatti, mentre la quantità di bottiglie acquistate non cresce in modo esponenziale, la **spesa per bottiglia** è aumentata, segnalando un cambiamento nell'approccio degli acquirenti. La **qualità** sta diventando il motore principale delle vendite, piuttosto che la mera quantità di bottiglie acquistate.

Un legame sempre più forte tra esperienza e acquisto

Il **78,3% delle visite in cantina** si conclude con l'acquisto di almeno una bottiglia di vino. Questo dato conferma quanto sia **importante** l'enoturismo non solo come strumento di promozione e scoperta del territorio, ma anche come **driver di vendite dirette**. Le cantine, infatti, stanno sempre più focalizzandosi sulla qualità delle esperienze offerte, riconoscendo che una visita ben fatta può trasformarsi in una vendita, creando un legame diretto e duraturo con il consumatore.

I dati del **Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2025** confermano che le **vendite dirette in cantina** sono ormai un settore in continua crescita, e non più solo un'opportunità occasionale. Le cantine italiane che si adattano alle nuove dinamiche di mercato, puntando su **esperienze premium** e sulla **qualità del servizio**, continueranno a prosperare, rispondendo a un mercato sempre più esigente e orientato verso la valorizzazione dell'esperienza enoturistica.

Scarica il report completo:

[Clicca qui!](#)

Punti chiave

- **Spesa media per visita aumentata del 28% nel 2024 rispetto al 2022.**
- **I clienti acquistano in media 8,5 bottiglie a visita, stabile rispetto al 2022.**
- **Qualità d'acquisto cresce:** maggiore spesa per bottiglia, non quantità.
- **Il 78,3% delle visite termina con l'acquisto di almeno una bottiglia.**

▪ Le cantine puntano su esperienze premium e formazione del personale.