

Un Wine Club che funziona? Lo presenteresti con orgoglio a chiunque

scritto da Lavinia Furlani | 23 Giugno 2025



Un Wine Club non è solo una lista clienti, ma una comunità da coltivare con cura, esclusività e personalizzazione. Questo articolo spiega come partire dai clienti attuali, raccogliere dati utili, pianificare attività emozionanti e creare un'esperienza di fidelizzazione che trasforma i membri in ambasciatori orgogliosi e appassionati.

Se il tuo Wine Club fosse una persona, la presenteresti alla tua famiglia? Ai tuoi amici? Ne parleresti con fierezza o la terresti nascosta?

Ecco, la risposta a questa domanda è la cartina al tornasole di tutto. Perché **un Wine Club non è un file Excel, non è una promo scontata. È una relazione. Una comunità. Un atto di**

fiducia reciproca.

Si parte da chi c'è già: la tua rete è più preziosa di quanto pensi

Troppo spesso si cerca il cliente nuovo e si dimentica quello che c'è già. Ma chi ha già varcato la soglia della tua cantina, chi ha già comprato, chi ti conosce... È **il primo da coinvolgere**. Se sei all'inizio, non sognare grandi numeri: punta sui primi 10 clienti affezionati. Fai un test. Crea con loro una relazione "pilota" e guarda cosa funziona davvero.

Un database disordinato è un'occasione sprecata. Se vuoi costruire un Wine Club, comincia a raccogliere (bene) dati utili: cosa ha comprato un cliente, che preferenze ha, quando è venuto da te. Non serve sapere la data di compleanno se poi gli mandi solo gli auguri. Ma se quella data ti serve per fargli un regalo o mandargli un'offerta mirata, allora sì: ha valore.

La pianificazione è il cuore del successo

Un buon Wine Club si progetta come si progetta un viaggio: **mese per mese, con contenuti, sorprese, coccole e piccoli eventi inattesi**. Come in una storia d'amore, devi stupire chi ti ha dato fiducia. Anche con un video, un regalo fuori programma, una bottiglia firmata o una degustazione privata via Zoom.

In un mondo dove nessuno sa più cosa regalare, l'idea di **donare l'iscrizione a un Wine Club è potentissima**. È un regalo che dura nel tempo, che parla di gusto, stile, emozione. E se ci pensi bene: fidelizzi anche chi ha fatto il regalo. Perché se il feedback è positivo, il prossimo anno... se lo regala da solo.

Il Wine Club che funziona è quello che fa dire: “Io ci sono. E lo consiglio a tutti.”

Non è una piattaforma, non è un e-commerce. È **una community**, fatta di persone che si sentono ascoltate, coccolate, coinvolte. E che, proprio per questo, parlano di te con orgoglio. Perché un Wine Club è vincente solo quando i suoi membri **vogliono parlarne spontaneamente**, come si fa con un bel viaggio o una bottiglia indimenticabile.

Vuoi cominciare anche tu a creare un Wine Club che emoziona?

Wine Tourism Hub ti aiuta passo passo a costruirlo: strategia, contenuti, comunicazione e fidelizzazione.

Scopri i nostri corsi qui:
www.winepeople-network.com/categoria-prodotto/corsi/

Hai perso il corso su Wine Club?

Nessun problema: puoi acquistare la registrazione e guardarlo quando vuoi, ovunque tu sia.

[Clicca qui!](#)

Punti chiave

- **Wine Club** è una comunità basata su fiducia e relazioni, non solo una lista di contatti.
- **Coinvolgi i clienti** esistenti prima di cercarne di nuovi: puntare su qualità e vicinanza.
- **Raccogli dati** utili e precisi per personalizzare offerte e comunicazioni con efficacia.
- **Pianifica attività** mensili con sorprese, contenuti e

eventi per sorprendere e fidelizzare.

- **Un Wine Club** di successo è quello che i membri raccontano con orgoglio e spontanea passione.