

Academy Advanced: continua la formazione sull'enoturismo anche nel periodo estivo

scritto da Lavinia Furlani | 6 Febbraio 2024



Non perdere l'occasione di partecipare al nostro esclusivo percorso formativo per chi vuole migliorare le proprie competenze e diventare un esperto riconosciuto nel settore.

Il percorso formativo è progettato per offrire una **combinazione equilibrata di teoria e pratica**, fornendo ai partecipanti tutte le conoscenze necessarie per eccellere nel campo dell'enoturismo. Avrai l'opportunità di apprendere **direttamente** da esperti del settore, partecipare a workshop interattivi e acquisire competenze che ti renderanno un vero leader nel mercato del vino e della vendita diretta.

Durante il corso, esploreremo in dettaglio gli **11 ingredienti**

che compongono l'esperienza enoturistica, che includono:

1. **Territorio – Attrattività:** Il territorio è il cuore pulsante dell'enoturismo. Un paesaggio affascinante, ricco di storia e cultura, rende ogni visita speciale. È l'attrattività del luogo che cattura il visitatore al primo sguardo, creando un legame emotivo con il territorio.
2. **Paesaggio:** Il paesaggio vitivinicolo non è solo lo sfondo, ma parte integrante dell'esperienza. Le vigne, le colline, i borghi storici, tutto contribuisce a creare un'atmosfera unica che incanta e rilassa.
3. **Struttura:** Le cantine devono essere accoglienti e funzionali. Spazi ben progettati, architettura che rispecchia l'anima dell'azienda, ambienti puliti e ben curati sono fondamentali per offrire un'esperienza confortevole.
4. **Materiale informativo:** Materiale informativo chiaro e ben organizzato è essenziale. Brochure, mappe, pannelli esplicativi aiutano i visitatori a orientarsi e comprendere meglio il percorso che stanno seguendo, arricchendo la loro esperienza.
5. **Vino e food:** L'abbinamento vino e cibo è una componente imprescindibile. Degustazioni guidate, cene con prodotti locali e menù studiati per esaltare i vini offrono un viaggio culinario che completa l'esperienza enoturistica.
6. **Racconto:** Ogni cantina ha una storia da raccontare. Il racconto del territorio, della famiglia, della produzione del vino, tutto contribuisce a creare un legame emotionale con i visitatori. Le storie coinvolgenti trasformano la visita in un'esperienza personale e memorabile.
7. **Presenza digitale:** In un mondo sempre più connesso, la presenza digitale è fondamentale. Siti web aggiornati, social media attivi, prenotazioni online e realtà

aumentata possono migliorare notevolmente l'esperienza del visitatore, sia prima che durante la visita.

8. **La persona che accoglie:** L'accoglienza è un elemento chiave. Il personale deve essere preparato, appassionato e in grado di far sentire ogni visitatore speciale. Un sorriso, un gesto cortese, una parola gentile possono fare la differenza.
9. **Wine shop:** Un wine shop ben fornito e organizzato è il coronamento di una visita in cantina. Offrire la possibilità di acquistare i vini degustati, insieme a prodotti locali e gadget, permette ai visitatori di portare a casa un pezzo dell'esperienza vissuta.
10. **Collaborazioni:** Collaborare con altre realtà locali, come ristoranti, agriturismi e tour operator, può arricchire l'offerta enoturistica. Le sinergie con il territorio ampliano le possibilità di attrarre e soddisfare un pubblico più vasto.
11. **Relazione post-visita:** Il rapporto con il visitatore non termina con la visita. Mantenere viva la relazione attraverso newsletter, offerte speciali e inviti a eventi esclusivi aiuta a fidelizzare i clienti e a trasformarli in ambasciatori del proprio brand.

Il nostro obiettivo è fornire un'esperienza formativa **completa** e coinvolgente che ti permetta di distinguerti in un mercato competitivo. Non solo imparerai le migliori pratiche, ma avrai anche l'opportunità di mettere in **pratica** ciò che hai appreso attraverso **progetti reali e casi di studio**.

Partecipando al corso, tratteremo una vasta gamma di argomenti, inclusi:

- **Analisi dei trend di mercato del vino:** Comprendere le tendenze attuali per anticipare le esigenze del mercato.
- **Tecniche di vendita e marketing specifiche per il settore vinicolo:** Strategie mirate per aumentare le

vendite e la visibilità del tuo brand.

- **Gestione delle relazioni con i clienti:** Come creare una rete di contatti solida e duratura.

Per iscriverti:

[**Clacca qui!**](#)

Per maggiori informazioni scrivi a formazione@winemeridian.com

Ti aspettiamo!