

Corso di formazione: alzare lo scontrino medio riprogettando la visita in cantina

scritto da Redazione Wine Meridian | 19 Ottobre 2026

APPROFONDIMENTO FORMATIVO

LO SCONTRINO MEDIO NON SI ALZA ALLA CASSA

Mercoledì 20 Gennaio | dalle 14.30 alle 16.30

 WineMeridian



Wine Meridian propone un corso di formazione in diretta il 20 gennaio, dalle 14.30 alle 16.30, dedicato a chi gestisce l'accoglienza enoturistica. La docente Lavinia Furlani illustra un metodo pratico per riprogettare la visita in cantina, distribuire il valore lungo il percorso di degustazione e trasformare l'esperienza in un'occasione concreta di vendita.

Il mercato enoturistico contemporaneo richiede strategie aggiornate per intercettare un visitatore odierno che perde l'attenzione in fretta.

Per fornire risposte concrete a questa esigenza, Wine Meridian ha strutturato un nuovo corso di formazione dedicato a chi desidera incrementare le performance di vendita aziendali. L'incontro offre un metodo pratico per mantenere alto il coinvolgimento durante tutta l'esperienza, distribuendo il valore lungo l'intero percorso di degustazione per favorire l'acquisto in modo naturale prima ancora di arrivare alla cassa.

Informazioni essenziali

- **Data:** Mercoledì 20 gennaio
- **Orario:** Dalle 14.30 alle 16.30
- **Modalità di erogazione:** Diretta digital su Zoom (massimo 40 partecipanti in diretta). La registrazione sarà poi disponibile in e-learning per le 2 settimane successive.
- **Docente:** Lavinia Furlani.

Come funziona il corso

L'approfondimento si sviluppa su due ore di operatività: i primi novanta minuti trasferiscono il metodo, smontando la visita minuto per minuto; i successivi trenta minuti sono dedicati a un laboratorio guidato in cui ogni partecipante applica i concetti alla propria realtà, mappando la propria visita reale sulla griglia dei 60 minuti per sostituire i tempi morti con momenti ad alta densità.

[CLICCA QUI!](#)

Tematiche trattate

- L'applicazione del nuovo contratto dell'attenzione nelle sue fasi chiave (tre secondi, trenta secondi, tre minuti, trenta minuti).

- La frammentazione del racconto aziendale in sei momenti strategici.
- La sequenza efficace per strutturare l'esperienza: storia, gesto, assaggio, scoperta, storia, sorpresa.
- La misurazione della densità esperienziale per ora trascorsa.
- La mappa dei 60 minuti per individuare i tempi morti.
- I quattro momenti specifici che generano acquisto: la sorpresa, la scarsità, la spiegazione del prezzo e l'assaggio fuori programma.
- Le tecniche per sostenere un prezzo valorizzando il proprio posizionamento.
- I tre parametri da misurare immediatamente: conversione, scontrino medio, mix per fascia di prezzo.

Per iscriverti e assicurarti uno dei 40 posti in diretta, clicca qui:

[CLICCA QUI!](#)

Per ulteriori dubbi o informazioni, puoi contattare formazione@winemeridian.com.

Punti chiave

1. **Nuovo corso di formazione Wine Meridian il 20 gennaio**, dalle 14.30 alle 16.30, in diretta su Zoom.
2. **Il metodo insegna a riprogettare la visita in cantina** mappandola sulla griglia dei 60 minuti.
3. **Quattro momenti chiave generano acquisto**: sorpresa, scarsità, spiegazione del prezzo, assaggio fuori programma.
4. **Un laboratorio pratico di 30 minuti chiude l'incontro**, con applicazione diretta alla propria realtà aziendale.
5. **Tre parametri da monitorare subito**: conversione,

scontrino medio, mix per fascia di prezzo.