Quattro consigli da seguire se vuoi davvero potenziare l’enoturismo nella tua azienda

scritto da Redazione Wine Meridian | 11 Settembre 2023



Se stai considerando di **aumentare l’afflusso di visitatori nella tua cantina ma non sai come fare**, forse dovresti prendere in considerazione questi consigli.

Ecco quattro suggerimenti da seguire se vuoi essere sicuro di non perderti neanche un enoturista.

- **Non stabilire lunghi preavvisi per la prenotazione delle visite.** È chiaro, prendersi per tempo è un grandissimo vantaggio per l’azienda. Ma se vuoi aumentare il flusso di enoturisti nella tua cantina dovrai considerare di

accorciare, se non eliminare, il preavviso. Fai prima le giuste considerazioni, ma siamo certi vedrai i risultati.

- **Prendi in considerazione i Tour Operator.** Si interfacciano ad un mercato ampio, come quello estero, e consentono di attrarre anche chi non è un wine lover. Inoltre sono un ottimo modo per targetizzare la tua offerta: se ad esempio le tue esperienze sono rivolte al mercato del luxury, i tour operator sapranno rivolgersi alle persone giuste.
- **Rispondi rapidamente all'enoturista.** Sembra scontato ma nella nostra esperienza ci siamo trovati più volte ad attendere una mail più di una giornata. L'enoturista sta pianificando il suo weekend o la sua vacanza, e non aspetterà certo molto tempo per riempire il suo buco nell'agenda.
- **Sfrutta tutti gli strumenti del marketing digitale gratuiti**. Google (Maps e My Business), le recensioni (Tripadvisor, Trustpilot…) e i social media. Ricorda sempre di sollecitare gli enoturisti (con dei semplici stratagemmi) a condividere la loro esperienza su Facebook e Instagram. Al termine della visita, invece, chiedi di lasciare una recensione tramite un QR code. Queste piccole azioni saranno un domani quello che convincerà il prossimo enoturista a scegliere te.

Hai trovato utili questi consigli? Ne trovi tantissimi altri nel Campus Enoturismo: il nuovo corso che racchiude tutte le pillole sull'enoturismo di cui hai bisogno per essere tre passi avanti ai tuoi colleghi.

Al termine del Campus saprai gestire con sicurezza temi come il marketing, il business plan e la vendita. Scopri maggiori dettagli **qui**!

Leggi qui tutte le informazioni!