Il tuo wine shop vende quanto meriti? Un percorso di consulenza per trasformare il negozio in uno strumento di vendita

scritto da Redazione Wine Meridian | 25 Maggio 2026



Retail in cantina è il servizio di consulenza sul Visual Merchandising ideato da Wine Meridian e Wine Tourism Hub per trasformare il wine shop della tua cantina in un vero strumento di vendita. Con un team di professionisti con esperienza nei più importanti brand retail internazionali, portiamo nel tuo spazio il metodo, l'occhio e gli strumenti per vendere meglio, partendo da quello che hai già.

Hai bottiglie eccellenti, una cantina curata, enoturisti che

arrivano e fanno il tour. Poi entrano nello shop, guardano un po’ intorno e comprano una bottiglia quando ne avrebbero potuto comprare tre.

Questo scenario è più comune di quanto si pensi. E la causa, quasi sempre, sta nello spazio: un allestimento che non orienta, prodotti premium che spariscono tra le etichette, un bancone che non lavora come leva di vendita, zero cross-selling visivo. Lo shop funziona da magazzino, non da esperienza.

Il servizio di consulenza **retail in cantina** nasce per cambiare questa dinamica. Un progetto sul Visual Merchandising ideato da **Wine Meridian** e **Wine Tourism Hub** per trasformare il wine shop in uno strumento di vendita.

SCOPRI DI PIÙ

Una consulenza in cinque passi per lavorare sul tuo wine shop

Il servizio è strutturato in due fasi distinte: una diagnosi a distanza e un intervento operativo in cantina con professionisti del settore.

Si parte con **due incontri digitali**. Nel primo, il **kick-off**, lavoriamo sull’allineamento con l’identità del brand, sul target di visitatori, sui KPI attuali: scontrino medio, conversione tour-to-shop, rotazione, marginalità. Nel secondo, l’**audit pre-visita,** il team analizza i materiali ricevuti dalla cantina e mappa già i punti caldi e freddi dello spazio, le criticità di flusso, la leggibilità di prezzi e cartellini, la coerenza tra allestimento e brand.

Il cuore del percorso è la **mezza giornata in cantina**: **quattro ore in presenza, con il team che lavora fisicamente nello shop insieme al personale della cantina**. Si interviene su tutte le aree con interventi immediati e un piano per le azioni che

richiedono più tempo o materiali.

Seguono altri due incontri digitali per il **follow-up** e il **consolidamento**: si misurano i KPI concordati, si verifica l'attuazione del piano, si consegnano gli strumenti per gestire lo shop in autonomia nel tempo.

I professionisti a disposizione della tua cantina

La forza del servizio r**etail in cantina** è nella combinazione di tre profili complementari.

- Un **Visual Merchandiser** con esperienza retail internazionale, che porta il know-how di brand globali su composizione visiva, gerarchia, illuminazione ed esposizioni tematiche.
- Un **Retail Strategist** con focus sui numeri: rotazione, marginalità, scontrino medio, conversione tour-to-shop.
- Un **Brand Wine Consultant** che tiene insieme allestimento, etichette, racconto e identità della cantina, perché il visual di uno shop non è uguale per tutti.

Cosa comprende la consulenza

Al termine del percorso, la cantina riceve quattro deliverable concreti:

1. **Piano d'azione a 30 giorni:** roadmap operativa con priorità, responsabili e tempi.
2. **Report fotografico prima/dopo:** documentazione visiva dello shop pre e post intervento, utile anche per la comunicazione.
3. **Checklist operativa custom:** uno strumento di lavoro sui sette ambiti del visual merchandising, costruito sulla tua specifica realtà.

4. **Calendario stagionale a 12 mesi:** le occasioni commerciali da presidiare: Natale, San Valentino, vendemmia, regali aziendali e molto altro.

A chi si rivolge la consulenza

Il servizio è pensato per **cantine con wine shop esistente** che vogliono trasformarlo in un canale retail efficace: shop integrati al tour e alla degustazione, enoteche dedicate, spazi ibridi di accoglienza e vendita.

Ha senso attivarlo quando stai ristrutturando lo shop, vuoi alzare lo scontrino medio senza ampliare l'assortimento, stai preparando una stagione commerciale forte, hai introdotto nuove referenze premium da posizionare, o semplicemente senti che lo spazio non racconta più bene chi sei.

Prenota una **call di scoperta gratuita di 30 minuti**. Ti diciamo se retail in cantina è il percorso giusto per la tua realtà, senza impegno.

Scrivici a redazione@winemeridian.com per maggiori informazioni.

SCOPRI DI PIÙ

Punti chiave

1. **Lo shop della cantina spesso funziona da magazzino invece che da leva** di vendita attiva.
2. **Il percorso si articola in cinque fasi**: due call digitali, mezza giornata operativa in cantina e due sessioni di follow-up.
3. **Tre professionisti complementari** — visual merchandiser, retail strategist e brand wine consultant — lavorano

insieme sul tuo spazio.

4. **Quattro deliverable concreti al termine**: piano d’azione 30 giorni, report fotografico, checklist e calendario stagionale annuale.
5. **Una call gratuita di 30 minuti** permette di valutare se il servizio è adatto alla propria realtà.