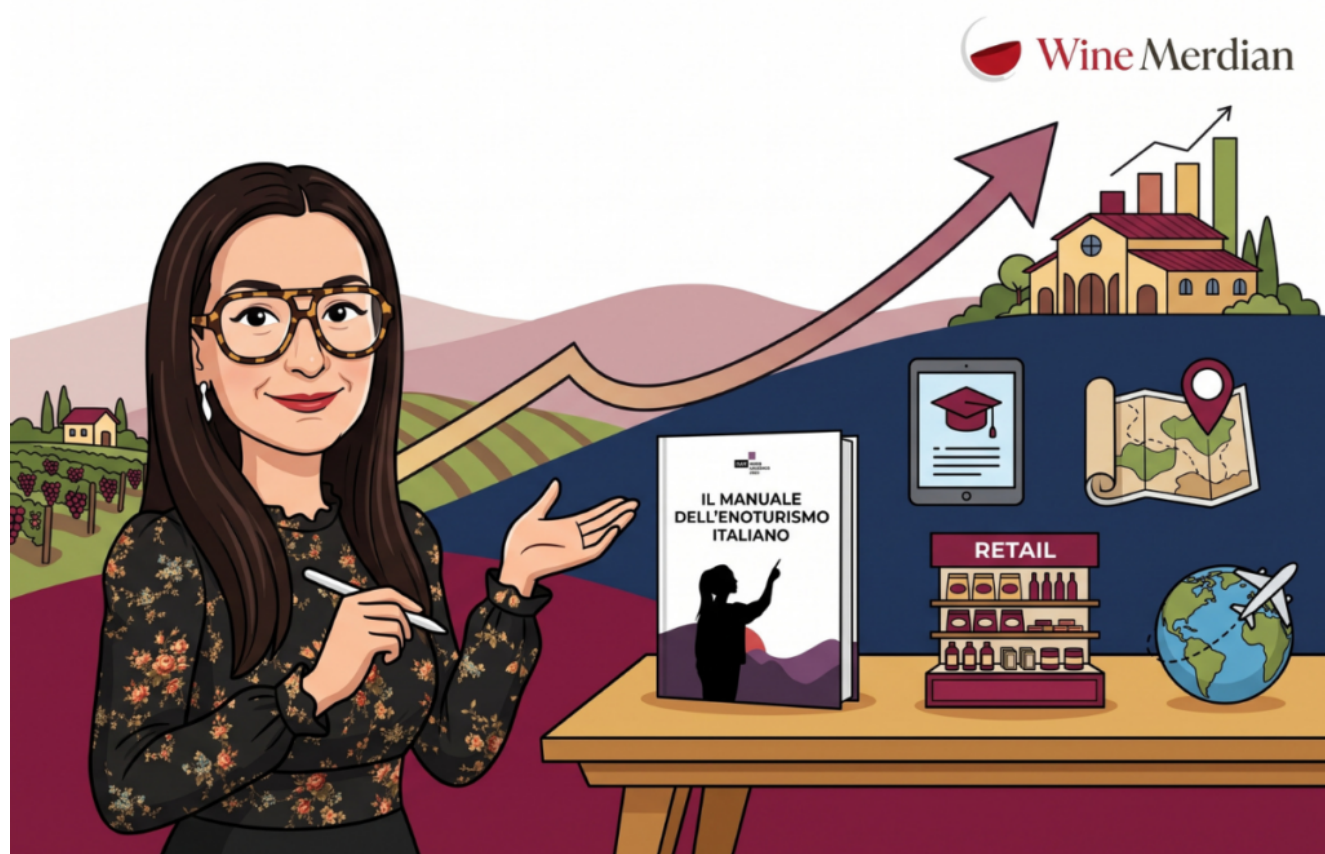


Enoturismo: i servizi di Wine Meridian per il tuo business di turismo del vino

scritto da Redazione Wine Meridian | 20 Agosto 2026



Wine Meridian propone un percorso completo dedicato all'enoturismo, pensato per cantine di ogni dimensione. L'offerta comprende formazione, mappatura strategica, consulenza mirata, valorizzazione del wine shop e visibilità verso i tour operator. Il servizio più strutturato è la consulenza annuale, un affiancamento continuativo con obiettivi misurabili. Ogni cantina trova lo strumento giusto per il proprio punto di partenza.

L'enoturismo è ormai una delle leve più concrete per far crescere il fatturato di una cantina e ogni cantina parte da un punto diverso. C'è chi deve ancora capire come attirare i primi visitatori, chi vuole migliorare lo scontrino medio

delle visite già esistenti e chi ha un wine shop che non rende quanto potrebbe.

Wine Meridian si pone l'obiettivo di affiancare le aziende come un unico partner strategico, accompagnandole nella creazione e strutturazione dei business enoturistici dalla A alla Z. Abbiamo strutturato una proposta completa e modulare, pensata per adattarsi alle caratteristiche di qualsiasi cantina, indipendentemente dalla dimensione aziendale o dal livello di partenza nell'accoglienza.

La nostra offerta si sviluppa lungo un percorso progressivo che parte dagli strumenti formativi di base, agili e subito applicabili, passa per affiancamenti operativi mirati e raggiunge percorsi di consulenza direzionale ad alto impatto.

Manuale dell'Enoturismo	Il libro con gli strumenti essenziali dell'enoturismo
7 corsi di formazione	Durata di 2 ore ciascuno con focus sulle tematiche calde del settore
Mappatura	Un audit che fotografa lo stato attuale del tuo business
Consulenza a pacchetti di ore	Affiancamento mirato su tematiche specifiche individuate come punti deboli dell'azienda
Retail in cantina – Visual Merchandising	Revisione dell'allestimento del tuo wine shop con il supporto di professionisti
Visibilità nel mondo travel	Visibilità delle tue esperienze enoturistiche sul database profilato di 35.000 contatti trade e 1.500 tour operator
Una giornata in azienda con noi	Il team di Wine Meridian visita la tua azienda, la racconta sui social e ti dà un feedback

Consulenza completa annuale	Ti affianchiamo in tutto insieme in un anno: ci assicuriamo il tuo business enoturistico cresca e diventi più efficiente
--	--

Formazione: le basi per tutte le cantine

Il **Manuale dell'Enoturismo Italiano** è il primo strumento pensato per chi vuole avere una base solida: un libro ricco di numeri, strategie applicabili e soluzioni pratiche per costruire un'offerta enoturistica competitiva e sostenibile. Utile a titolari e team, aiuta a creare un linguaggio comune in azienda, a rendere le persone propositive e a formare rapidamente i nuovi ingressi.

ACQUISTALO SUBITO

I **7 corsi di formazione sull'enoturismo** offrono 14 ore di formazione e-learning distribuite in sessioni da 2 ore, ognuna dedicata a una domanda precisa del settore. Un formato flessibile, pensato per essere seguito con i tempi di ogni cantina, che restituisce spunti applicabili da subito sul campo.

ACQUISTALO SUBITO

Analisi e strategia: capire dove si è, per decidere dove andare

La **Mappatura** è l'audit strategico che fotografa la situazione reale della cantina: reputazione online, posizionamento dei prezzi, scontrino medio, stagionalità dei flussi, provenienza dei visitatori, efficacia della comunicazione, margini potenziali e investimenti necessari. Verifichiamo lo stato attuale dell'enoturismo trasformandolo in dati in un piano d'azione concreto.

Dalla Mappatura emergono spesso una o due aree prioritarie su

cui concentrare le energie. Per questi casi Wine Meridian offre la **Consulenza a pacchetti di ore**: incontri digitali con compiti precisi da applicare subito e verifiche costanti dei risultati, sul tema scelto dalla cantina, come upselling, attrazione di nuovi visitatori, rapporti con i tour operator e altro ancora. Una soluzione modulare, adatta a chi cerca un intervento mirato prima di un percorso più ampio.

Retail: quando il wine shop diventa una leva di vendita

Il wine shop è il punto in cui l'enoturismo si trasforma in fatturato. Con il servizio **Retail in Cantina**, un team di professionisti lavora sul Visual Merchandising dello spazio: allestimento che orienta il visitatore, valorizzazione dei prodotti premium, cross-selling visivo. L'obiettivo è far diventare il wine shop uno strumento di vendita a tutti gli effetti, che si tratti di uno shop integrato al tour, di un'enoteca dedicata o di uno spazio ibrido di accoglienza e vendita.

Visibilità: farsi conoscere dal mondo travel

Per le cantine che vogliono dare risalto alle proprie esperienze, Wine Meridian propone **Diffusione della tua proposta enoturistica ai tour operator**, un pacchetto editoriale realizzato insieme a Winedering. Include un articolo publiredazionale bilingue, l'invio a una newsletter targettizzata con 35.000 contatti trade del settore travel e 1.500 tour operator, la pubblicazione dell'esperienza sul portale Winedering e tre mesi di banner in omaggio. Un modo diretto per raggiungere i professionisti del settore travel, in Italia e all'estero.

Chi cerca invece uno sguardo esterno e una vetrina qualificata può scegliere **Una giornata in azienda con noi**: un esperto Wine

Meridian vive l'esperienza enoturistica della cantina e la racconta in tempo reale sui canali social. Alla visita segue una call di restituzione con un feedback oggettivo sui punti di forza, le aree di miglioramento e i passi pratici da mettere in campo.

Il percorso completo: un anno al fianco della cantina

Per le realtà che puntano a una trasformazione strutturale e duratura, la **Consulenza completa annuale** è il servizio più ampio del catalogo. Dodici mesi in cui Wine Meridian entra in azienda con l'approccio di un temporary manager: mappatura strategica preliminare, piano operativo annuale con KPI misurabili, incontri periodici in presenza e digital, formazione e motivazione costante del team, intervento diretto su attività specifiche e monitoraggio rigoroso delle performance attraverso dashboard dedicate. È il percorso pensato per chi cerca un partner stabile e presente, capace di accompagnare l'intero assetto aziendale verso nuovi traguardi di redditività e posizionamento.

Per maggiori informazioni sui servizi scrivi a redazione@winemeridian.com.

Punti chiave

1. **Percorso modulare:** dalla formazione base alla consulenza direzionale, ogni cantina sceglie il livello adatto alle proprie esigenze.
2. **Mappatura strategica:** un audit fotografa reputazione, prezzi, scontrino medio e flussi turistici per definire le priorità.
3. **Wine shop come leva di vendita:** il Retail in Cantina

trasforma lo spazio in uno strumento concreto di fatturato.

4. **Visibilità internazionale:** il pacchetto con Winedering raggiunge migliaia di contatti trade e tour operator nel mondo travel.
5. **Consulenza annuale completa:** un anno di affiancamento con KPI misurabili e monitoraggio costante delle performance.