Trasforma ogni visita in cantina in una vendita: i servizi enoturistici di Wine Meridian

scritto da Redazione Wine Meridian | 9 Luglio 2026



Wine Meridian propone otto servizi enoturismo pensati per le cantine italiane, dal Manuale dell'Enoturismo alla consulenza annuale. L'obiettivo è trasformare ogni visita in vendita e fidelizzazione, con un percorso modulare che ogni azienda costruisce in base alle proprie esigenze. È disponibile una call gratuita di 30 minuti per orientarsi.

Ogni visitatore che entra in cantina porta con sé un'opportunità commerciale. La domanda è: la tua azienda è organizzata per coglierla, dalla prenotazione fino alla fidelizzazione post-visita?

L’enoturismo oggi è un asset strategico che genera fatturato, costruisce relazioni durature con i clienti e valorizza il brand della cantina. Per questo richiede metodo, competenze specifiche e strumenti concreti, non solo passione e improvvisazione.

Wine Meridian, insieme a Wine Tourism Hub, ha costruito un percorso di servizi che accompagna le cantine italiane in ogni fase del loro sviluppo enoturistico: dagli strumenti più accessibili fino all’affiancamento continuativo lungo tutto l’anno.

Otto servizi, un solo obiettivo: vendere di più attraverso l’accoglienza

Ogni servizio è indipendente e risponde a un’esigenza precisa. Insieme, però, formano un percorso strutturato che ogni cantina può iniziare dal gradino più adatto alla propria situazione:

- **Manuale dell’Enoturismo**: il libro con le informazioni essenziali, sempre utile da avere in azienda.
- **7 corsi brevi in e-learning**: formazione completa per il team, in autonomia, su tutte le aree dello sviluppo enoturistico.
- **Mappatura**: una fotografia precisa e oggettiva della situazione attuale della cantina, realizzata da professionisti del settore.
- **Consulenza**: affiancamento mirato sulle aree più deboli, con progettazione tra un incontro e l’altro, a pacchetti di ore.
- **Visual-retail in cantina**: diagnosi e intervento sull’allestimento del negozio per alzare le vendite, con tecniche di neuromarketing e visual merchandising.
- **Diffusione della proposta enoturistica**: visibilità su un database profilato di 35.000 contatti internazionali e 1.500 operatori del turismo.

- **Una giornata in azienda con noi**: un membro del team Wine Meridian in cantina, per raccontare la realtà aziendale sui social e offrire una consulenza mirata.
- **Consulenza completa annuale**: un anno di affiancamento continuo, tra formazione, coaching, lavoro sul team e monitoraggio dei risultati.

Un percorso su misura, dal primo passo alla trasformazione completa

Ogni cantina parte da una situazione diversa. C'è chi ha bisogno solo di un punto di riferimento teorico e sceglie il Manuale o i corsi in e-learning. C'è chi vuole prima capire dove si trova oggi, e opta per la Mappatura. C'è chi ha già chiaro il problema, magari lo scarso rendimento del wine shop, e si concentra sul Visual-retail. E c'è chi cerca un partner stabile per un anno intero di crescita strutturata, con la Consulenza completa annuale.

Il vantaggio di questo approccio modulare è che ogni cantina costruisce il proprio percorso, aggiungendo servizi man mano che la propria offerta enoturistica matura. Chi comincia con un singolo strumento può poi ampliare il proprio investimento sulla base dei risultati ottenuti.

Perché agire ora

Il turismo del vino in Italia continua a crescere, e con esso la concorrenza tra cantine per attrarre visitatori e trasformarli in clienti fedeli. Le aziende che investono in formazione, dati e strategia commerciale riescono a distinguersi. Chi si affida solo all'improvvisazione rischia di lasciare sul tavolo fatturato e occasioni di fidelizzazione.

I servizi di Wine Meridian e Wine Tourism Hub nascono proprio per colmare questo divario, con strumenti concreti e

applicabili fin da subito.

Prenota una call gratuita di 30 minuti: insieme individuerete il servizio più adatto alla vostra cantina e potrete raccontarci la vostra esperienza enoturistica.

PRENOTA UNA CALL

Punti chiave

1. **Otto servizi modulari coprono ogni fase dello sviluppo enoturistico**, dalla formazione di base alla consulenza annuale strutturata.
2. **Percorso su misura per ogni cantina**, che sceglie da dove partire e amplia gli investimenti nel tempo.
3. **Vendita diretta e fidelizzazione al centro della strategia**, con strumenti concreti su visual-retail e comunicazione.
4. **Visibilità internazionale garantita da un database di 35.000 contatti e 1.500 operatori del turismo**.
5. **Call gratuita di 30 minuti disponibile per individuare il servizio più adatto** alle proprie esigenze.