

# Convertire le visite in cantina in vendita diretta di vino: partecipa all'approfondimento online per elevare il tuo wine shop

scritto da Redazione Wine Meridian | 3 Novembre 2025

## APPROFONDIMENTO

### CONVERTI LE VISITE IN CANTINA IN VENDITA DIRETTA DI VINO

*Un approfondimento per apprendere strategie pratiche per elevare il tuo wine shop: aumentare scontrino, margini e fidelizzazione.*

*Wine Meridian e Wine Tourism Hub organizzano il 10 marzo 2026 un webinar operativo per aiutare le cantine a convertire le visite in vendite dirette. Due ore di formazione su storytelling, tecniche di vendita, gestione della trattativa e benchmark internazionale, per rendere il wine shop il motore del business Direct-to-Consumer.*

Le aziende si scontrano con un divario frustrante: flussi di visite eccellenti che si concludono con scontrini medi

deludenti, o il timore che una proposta commerciale troppo esplicita possa rovinare l'atmosfera dell'accoglienza.

Per invertire questa tendenza, è fondamentale comprendere che **la vendita diretta non è un'imposizione, ma il completamento naturale di un'esperienza di valore.** Il wine shop deve smettere di essere un semplice punto di transito per diventare il cuore di una strategia Direct-to-Consumer moderna e redditizia.

## **Approfondimento operativo: dall'accoglienza alla cassa**

Wine Meridian e Wine Tourism Hub sono felici di invitarti a un nuovo appuntamento formativo, focalizzato sulle strategie per rendere il tuo wine shop profittevole. Due ore di formazione intensa per apprendere come gestire la trattativa in modo fluido e **creare una connessione che trasformi il visitatore in un cliente fedele nel tempo.**

### **Tematiche trattate**

- **Connessione autentica e bisogni del cliente.** Imparare a leggere l'interlocutore per costruire una relazione di fiducia che porti spontaneamente all'acquisto.
- **Storytelling efficace nel wine shop.** Saper raccontare il vino non solo come prodotto tecnico, ma come un'esperienza emozionale da portare a casa.
- **Tecniche pratiche per aumentare le vendite.** Piccoli accorgimenti e tattiche applicabili subito per **elevare il valore di ogni singola visita.**
- **Benchmark internazionale di successo.** Cosa insegnano le cantine di USA, Australia e Sud Africa sulla vendita diretta e come adattare questi modelli in Italia.
- **Gestione della trattativa e chiusura.** Come impostare il dialogo commerciale dalla preparazione alla conclusione, eliminando ogni imbarazzo.

# Perché partecipare

La vendita diretta rappresenta oggi la chiave per la sostenibilità economica della cantina, poiché permette di trattenere margini più alti rispetto ai canali tradizionali. Partecipare a questo approfondimento significa acquisire competenze specifiche per **smettere di subire l'accoglienza e iniziare a guidare il processo commerciale con professionalità**. Ti forniremo schemi operativi e consigli pratici per valorizzare il tuo punto vendita sin dal giorno successivo.

## Dettagli dell'evento:

- **Relatore:** Lavinia Furlani (Presidente di Wine Meridian)
- **Data e ora:** Martedì 10 Marzo 2026, dalle ore 14:30 alle 16:30
- **Modalità:** Diretta digital su Zoom (registrazione inclusa per gli iscritti su richiesta)

[Per maggiori informazioni: clicca qui!](#)

---

## Punti chiave

1. **La vendita diretta è il completamento naturale** di un'accoglienza ben gestita, non un'imposizione al visitatore.
2. **Storytelling ed emozione** sono le leve principali per trasformare una degustazione in un acquisto consapevole.
3. **Tecniche pratiche e schemi operativi** applicabili da subito per aumentare scontrino medio, margini e fidelizzazione.
4. **Il benchmark internazionale** di USA, Australia e Sud Africa offre modelli di vendita diretta adattabili al

contesto italiano.

5. **L'evento si tiene il 10 marzo 2026** su Zoom, dalle 14:30 alle 16:30, con registrazione disponibile su richiesta.