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



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.