Wine club di successo: partecipa all’approfondimento online per costruire fedeltà e profitti oltre la singola vendita di vino

scritto da Redazione Wine Meridian | 1 Ottobre 2025



Il wine club è lo strumento strategico per trasformare acquirenti occasionali in clienti fedeli. Wine Meridian e Wine Tourism Hub organizzano un approfondimento operativo il 24 febbraio per imparare a progettare, gestire e scalare il wine club della tua cantina con metodi comprovati e case history.

Il successo di un e-commerce o di una sala degustazione non si misura solo dal numero di bottiglie vendute oggi, ma dalla capacità di far tornare il cliente domani. Spesso, però, le

cantine si scontrano con una realtà frustrante: **i clienti acquistano una volta e poi spariscono**, mentre le newsletter aziendali si riducono a elenchi di sconti che rischiano di svalutare il brand.

Per invertire questa tendenza, è fondamentale comprendere che **il wine club non è solo uno strumento di logistica, ma il cuore di una strategia di fidelizzazione** moderna e redditizia.

Approfondimento operativo: dal concept alla spedizione

Wine Meridian e Wine Tourism Hub sono felici di invitarti a un nuovo appuntamento formativo, realizzato in collaborazione con gli esperti di Wine Suite, per fornirti un metodo step by step sulla creazione di un wine club esclusivo. Due ore di formazione intensa per apprendere come trasformare il tuo database in una comunità attiva, capace di generare ricavi ricorrenti.

Tematiche trattate

- **Analisi dei modelli vincenti:** scopri le tipologie di club che funzionano realmente (membership, subscription, club esclusivo) e scegli quella più adatta alla tua identità aziendale.
- **Dalla teoria alla pratica:** impara a definire una strategia chiara, stabilire obiettivi misurabili e costruire un’offerta di valore che vada oltre il semplice sconto.
- **Il potere dei dati e della tecnologia:** come utilizzare CRM ed email marketing per segmentare i contatti, personalizzare la comunicazione e massimizzare le conversioni.
- **Errori da evitare:** un’analisi dei punti critici e dei passi falsi più comuni nella gestione dei wine club per proteggere il tuo investimento sin dal primo giorno.

Perché partecipare

Il wine club rappresenta oggi lo strumento più potente per stabilizzare il fatturato e costruire una relazione diretta con il consumatore finale. Partecipare a questo approfondimento significa acquisire competenze specifiche per **smettere di rincorrere vendite occasionali e iniziare a coltivare un asset aziendale duraturo**. Ti forniremo dati, strumenti tecnologici e case history pratiche per rendere il tuo club un modello di successo.

Dettagli dell'evento:

- **Relatori:** Lavinia Furlani (Presidente di Wine Meridian) e Filippo Galanti (Co-fondatore di Wine Suite)
- **Data e ora:** Martedì 24 Febbraio 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. **Wine club strategico:** non solo logistica, ma strumento di fidelizzazione per generare ricavi ricorrenti e costruire comunità attive.
2. **Modelli vincenti analizzati:** membership, subscription e club esclusivo per scegliere la formula più adatta alla tua identità aziendale.
3. **Tecnologia e dati:** CRM ed email marketing per segmentare, personalizzare la comunicazione e massimizzare le conversioni del database.
4. **Formazione operativa gratuita:** webinar il 24 febbraio

2026, ore 14:30-16:30, con Lavinia Furlani e Filippo Galanti su Zoom.