

Il cliente c'è: ma vendergli vino direttamente non è banale come può sembrare

scritto da Redazione Wine Meridian | 15 Ottobre 2026



Un turista visita una cantina, assaggia un vino che lo conquista e decide di acquistarlo. Ma quando chiede di riceverlo a casa, all'estero, **quella che sembrava una vendita già conclusa rischia di fermarsi.**

È una situazione familiare a molte aziende vitivinicole italiane. Il cliente è interessato, la relazione è stata costruita, l'opportunità commerciale esiste. A complicare tutto, però, arrivano le difficoltà legate a spedizioni, adempimenti fiscali, dogane e normative che cambiano da Paese a Paese.

Il risultato? Talvolta si rinuncia alla vendita, altre volte

si cercano soluzioni improvvisate, con il rischio di commettere **errori che possono costare caro**. E insieme all'ordine si può perdere qualcosa di altrettanto prezioso: **la possibilità di mantenere un rapporto diretto con il cliente**, conoscerne le preferenze e costruire nuove occasioni di acquisto.

Il tema non riguarda soltanto i turisti che visitano le cantine. La vendita diretta internazionale può aprire opportunità anche nei rapporti con ristoranti ed enoteche all'estero, consentendo alle aziende di presidiare meglio margini, dati e relazioni commerciali.

Ma come rendere tutto questo concretamente gestibile, senza esporsi a rischi?

Wine Meridian ha organizzato un webinar gratuito giovedì 22 ottobre, alle ore 11:00, in collaborazione con gli esperti di Direct From Italy

Uno spazio particolare sarà dedicato alle testimonianze di **La Scolca, Planeta e Cantina Margiotta**. Tre realtà differenti che racconteranno le proprie esperienze nella vendita diretta verso l'estero, offrendo ai partecipanti l'occasione di confrontarsi con i problemi che hanno affrontato e le soluzioni che hanno scelto per superarli.

L'esperienza di **Denis Andolfo, CEO e co-founder di Direct From Italy**, aiuterà a chiarire quali siano gli errori più frequenti, quali gli aspetti normativi da non sottovalutare e come affrontare le complessità operative delle vendite internazionali.

Un appuntamento pensato per chi vuole capire **come trasformare l'interesse di un cliente straniero in una relazione commerciale che continui anche oltre la visita in cantina**.

[ISCRIVITI QUI!](#)