

Le tecnologie che trasformano l'enoturismo in asset strategico: partecipa al convegno a Vinality Tourism

scritto da Redazione Wine Meridian | 30 Marzo 2026



Il 15 aprile 2026, alle 11.30, Vinality Tourism ospita il convegno "Dalla visita al valore: tecnologie che trasformano l'enoturismo". Direct From Italy, Rewine e TeamSystem illustreranno strumenti digitali per ottimizzare prenotazioni, accoglienza, logistica e vendita. L'obiettivo: eliminare le zone d'ombra tra canali fisici e digitali, trasformando ogni visita in cantina in valore economico duraturo.

Nell'area Vinality Tourism 2026 verranno presentati dati importanti per capire l'andamento del settore enoturistico e, soprattutto, gli strumenti pratici per trasformare ogni visita

in valore economico duraturo. **Mercoledì 15 aprile (ore 11.30)**, il convegno **“Dalla visita al valore: tecnologie che trasformano l’enoturismo”** approfondisce le soluzioni più innovative e funzionali oggi disponibili per supportare la crescita dell’enoturismo in cantina.

Attraverso l’esperienza dei partner di Wine Tourism Hub, verranno analizzati strumenti utili per ottimizzare prenotazioni, accoglienza, gestione operativa, coinvolgimento dei visitatori, raccolta e aggregazione dei dati, digitalizzazione dei flussi enoturisticici e integrazione con i sistemi aziendali.

[Prenota il tuo posto al convegno](#)

TeamSystem: Efficienza logistica e soluzioni concrete

L’intervento di TeamSystem mantiene un taglio tecnico e pragmatico, affrontando anche i passaggi burocratici e doganali delle spedizioni internazionali. Gestire con semplicità la logistica post-visita è essenziale per non interrompere l’entusiasmo del visitatore che desidera acquistare i vini degustati. **Puntare su soluzioni che uniscono tecnologia e compliance permette alla cantina di scalare il mercato globale con estrema facilità.** Partecipare a questo appuntamento significa accedere a un know-how indispensabile per rendere l’hospitality un reparto moderno, efficiente e orientato al risultato economico.

Direct From Italy: L’omnicanalità e la vendita senza confini

L’intervento di Direct From Italy pone l’accento su un ecosistema dove i confini tra vendita fisica e digitale svaniscono. Integrare i canali permettere di visualizzare l’intero percorso d’acquisto in un unico sistema, eliminando

le zone d'ombra che frammentano il rapporto con il cliente. **La strategia dell'omnicanalità proietta il brand ovunque il cliente guardi, rendendo il riacquisto un riflesso immediato e naturale.** In questo contesto, la tecnologia garantisce una crescita senza ostacoli, trasformando il turista straniero in un cliente abituale che riceve il vino a casa in totale sicurezza e compliance.

Rewine: Esperienza interattiva e gestione del dato

Il tema della relazione potenziata dal digitale è al centro del contributo di Rewine. Partendo da casi studio concreti come Bottega Botlé®, l'analisi si sposta sull'uso di strumenti interattivi durante la degustazione per raccogliere dati preziosi mentre l'ospite è ancora in cantina. **L'integrazione tra sistemi ERP e hospitality trasforma il percorso del visitatore in un'esperienza digitale coerente, rendendo ogni processo aziendale misurabile.** Ottimizzare l'operatività interna attraverso la digitalizzazione dei flussi permette di generare strategie di marketing mirate, capaci di incrementare le vendite e il valore del brand nel tempo.

Partecipa all'evento

L'incontro è aperto a tutti i visitatori di Vinitaly interessati ad approfondire le dinamiche dell'accoglienza moderna. Vi aspettiamo per condividere queste nuove analisi e discutere insieme il futuro del settore.

Quando: Mercoledì 15 aprile 2026

Orario: 11.30 – 12.30

Dove: Area Vinitaly Tourism (Galleria tra i padiglioni 2 e 3)

[Prenota il tuo posto al convegno](#)

Punti chiave

1. **Convegno il 15 aprile a Vinitaly Tourism** per scoprire le tecnologie che valorizzano l'enoturismo in cantina.
2. **L'omnicanalità di Direct From Italy**, trasformando il turista straniero in cliente abituale.
3. **TeamSystem semplifica la logistica post-visita**, gestendo spedizioni internazionali e compliance doganale con soluzioni scalabili.
4. **Rewine raccoglie dati preziosi durante la degustazione**, integrando ERP e hospitality per un marketing più mirato ed efficace.
5. **La digitalizzazione dei flussi enoturistici rende ogni processo aziendale misurabile e orientato al risultato economico.**