Al via FINE Wine Tourism Marketplace: a Riva del Garda il B2B per l’enoturismo strategico

scritto da Redazione Wine Meridian | 27 Ottobre 2025



Tutto pronto per la prima edizione di FINE Wine Tourism Marketplace Italy, al via oggi (28 ottobre) a Riva del Garda. L’evento B2B, nato dalla collaborazione con Feria de Valladolid, riunisce oltre 70 aziende e buyer internazionali. Focus sul networking e su un ricco programma di conferenze, inclusi gli attesi interventi di Wine Meridian (29 ottobre) sul dialogo con i tour operator e i nuovi metodi per l’accoglienza.

L’attesa è terminata. Oggi, **martedì 28 ottobre 2025**, il Quartiere Fieristico di Riva del Garda apre le porte alla

prima edizione di **FINE #WineTourism Marketplace Italy**, il primo salone italiano dedicato interamente al business dell'enoturismo. Organizzato da Riva del Garda Fierecongressi in collaborazione con Feria de Valladolid (creatrice del format spagnolo di successo), l'evento si prepara a due giorni intensi di networking, analisi e incontri B2B, ponendosi come un punto di riferimento nazionale per un comparto in rapida evoluzione.

L'obiettivo è chiaro: superare la frammentazione e l'approccio talvolta amatoriale che ancora caratterizza una parte del settore, per compiere un salto di qualità strategico e imprenditoriale. La risposta del comparto è stata forte, con **oltre 70 aziende e destinazioni enoturistiche** presenti, in rappresentanza delle principali regioni vitivinicole italiane (dal Veneto alla Sicilia, dal Trentino alla Toscana), e una significativa partecipazione internazionale, specialmente dalla Spagna.

Un programma per la crescita e l'analisi

Al centro dell'evento non ci sono solo gli spazi espositivi e le workstation per gli incontri B2B, ma anche un denso calendario di appuntamenti formativi sul **BE FINE Stage**. La giornata inaugurale del 28 ottobre vedrà interventi di alto profilo, a partire dalla presentazione della ricerca esclusiva curata da **Roberta Garibaldi** (Presidente Associazione Italiana Turismo Enogastronomico) e **SRM Intesa San Paolo**, un'indagine basata su survey dirette alle cantine per analizzare numeri e modelli del settore.

Seguirà l'atteso keynote di **Paul Wagner** (Napa Valley College) su *"The Cardinal Sins of Wine Tourism—and how to Atone for Them"*, un'analisi critica degli errori più comuni nella comunicazione e nell'accoglienza. La giornata si chiuderà con la tavola rotonda sulle *"Geographies of International Wine Tourism"*, un dialogo tra modelli globali con esperti come Isabel Kottmann, Paolo Pozzi (Trentino Marketing) ed Enrique

Valero (Abadia Retuerta).

Mercoledì 29: il focus su B2B e metodo con Wine Meridian

La seconda giornata, **mercoledì 29 ottobre**, si concentrerà su strumenti operativi e visioni strategiche, vedendo **Wine Tourism Hub protagonista di due appuntamenti consecutivi** pensati per fornire strumenti concreti agli operatori.

Alle ore 12:15, l'attenzione si sposterà sul dialogo tra domanda e offerta con il panel: **"Enoturismo e Tour Operator a confronto, dialogo tra domanda e offerta nel mondo B2B"**. L'intervento sarà tenuto da **Fabio Piccoli**, Direttore Responsabile di Wine Meridian, e **Stefano Tulli**, Co-founder e supply manager di Winedering. Basandosi sui risultati incrociati di due distinte survey – una rivolta alle cantine e una ai tour operator – i relatori tracceranno una "visione comune" con l'obiettivo di definire nuove rotte e strategie per migliorare l'efficacia dell'accoglienza enoturistica italiana sul mercato B2B.

Subito dopo, alle 12:45, si terrà la presentazione **"Accoglienza in cantina: dall'improvvisazione al metodo"**. Questo intervento vedrà protagoniste **Lavinia Furlani**, Presidente di Wine Meridian, e **Filippo Galanti**, CEO di Divinea WineSuite. Sarà l'occasione per presentare ufficialmente un **nuovo manuale operativo** dedicato all'ospitalità. L'obiettivo del manuale è fornire alle cantine gli strumenti per abbandonare la gestione estemporanea delle visite e trasformare l'accoglienza in un modello di business strutturato, pianificato e, soprattutto, profittevole.

Nel pomeriggio, al termine delle conferenze di Wine Tourism Hub, dalle 14.00 alle 16.00, seguiranno le attività del Club Hospitality di WTH.

Il programma di mercoledì proseguirà poi con approfondimenti sul ruolo delle reti (con Assovini Sicilia, Città del Vino e Slow Food) e sul network del Movimento Turismo del Vino, confermando la vocazione di FINE Italy come piattaforma di analisi e crescita per l'intero sistema enoturistico.

Il programma

Ecco i principali appuntamenti in programma al Quartiere Fieristico di Riva del Garda:

Martedì 28 Ottobre 2025

- **11:00 – 12:00:** Inaugurazione ufficiale della prima edizione di FINE #WineTourism Marketplace Italy.
- **12:15 – 13:00:** Presentazione della ricerca "Quando il vino incontra il turismo: numeri e modelli delle cantine italiane", con la Prof.ssa **Roberta Garibaldi** e Salvio Capasso (SRM Intesa Sanpaolo).
- **14:30 – 15:15:** Keynote internazionale "The Cardinal Sins of Wine Tourism—and how to Atone for Them" con **Paul Wagner** (Napa Valley College).
- **15:15 – 16:15:** Tavola rotonda "Geographies of International Wine Tourism: Models and Dialogues", con ospiti internazionali e la moderazione di Giambattista Marchetto.

Mercoledì 29 Ottobre 2025

- **12.15 – 12.45**: "Enoturismo e Tour Operator a confronto, dialogo tra domanda e offerta nel mondo b2b – Due survey, una visione comune: creare nuove rotte per l'accoglienza enoturistica italiana.
- **12.45 – 13.00**: "Accoglienza in cantina:

dall’improvvisazione al metodo – Presentazione del nuovo manuale operativo per trasformare l’accoglienza in cantina in un modello di business di successo.”
- **14.00 – 14.30**: “Come costruire un prodotto enoturistico vendibile digitalmente”
- **14.30 – 15.15**: “L’hospitality manager al centro della strategia – Tavola rotonda dedicata agli hospitality manager per condividere esperienze e tracciare la rotta del settore.”
- **15.15 – 16.0**0: “AI & Accoglienza: strumenti intelligenti per far crescere l’enoturismo – Soluzioni accessibili per gestire meglio tour operator, prenotazioni ed esperienze in cantina”

L’evento si conclude con una **visita guidata della fiera** per comprenderne meglio le dinamiche e le opportunità operative

---

Punti chiave

1. **Debutto strategico:** FINE Italy (28-29 ottobre) si posiziona come il primo marketplace B2B italiano focalizzato esclusivamente sull’enoturismo, puntando alla professionalizzazione del settore.
2. **Dimensione internazionale:** forte presenza di buyer da Europa, USA e Americhe, e una nutrita delegazione spagnola (Turespaña, Valladolid, Paesi Baschi), per favorire connessioni globali.
3. **Programma formativo:** il *BE FINE Stage* ospita relatori di alto profilo come Roberta Garibaldi (con una nuova ricerca SRM) e Paul Wagner (sui “peccati” dell’enoturismo).
4. **Focus Wine Tourism Hub:** mercoledì 29 ottobre, doppio appuntamento con Wine Meridian per analizzare il dialogo B2B (Fabio Piccoli) e presentare un nuovo manuale

sull’accoglienza (Lavinia Furlani).

5. **Obiettivo networking:** il format è studiato per massimizzare gli incontri B2B mirati tra cantine, territori e operatori internazionali qualificati.