

Il successo dell'enoturismo passa dalle risorse umane

scritto da Lavinia Furlani | 22 Giugno 2021



Siamo alla vigilia della partenza del nostro [Italian Wine Tour](#), che ci vedrà per le prossime settimane testimoni della molteplicità di offerte di enoturismo proposto dalle aziende italiane.

E proprio per questo ci interessa parlare di una figura professionale che si è guadagnata un ruolo importante nelle cantine di tutto il mondo: l'**Hospitality Manager**.

Quale la funzione di questa figura?

L'obiettivo primario dell'Hospitality Manager è quello di **sviluppare e organizzare le attività di Incoming all'interno dell'azienda**, puntando ad **attrarre sia i clienti del trade sia i consumatori finali** che possono essere in linea con il target dell'azienda.

Attraverso la visita alla cantina ed alle vigne, **il cliente**, che magari conosce il prodotto solo attraverso il vino già imbottigliato, **può infatti immergersi in quelle atmosfere che contraddistinguono il settore enologico** e venire a contatto

con la vera identità dell'azienda vinicola. Quest'attività ha infatti un **duplice effetto positivo**: da un lato **orienta e alimenta in modo efficace la percezione del Brand** da parte di tutta la filiera commerciale, dal trade al consumatore finale, dall'altra **contribuisce in modo esponenziale alla crescita del fatturato dei punti vendita interni**, soprattutto laddove sono stati impostati come veri e propri Wine Shop.

Da questa descrizione si ricava comunque un'indicazione fondamentale: una delle **priorità dell'Hospitality Manager** è quella di **raggiungere solo il target giusto di clientela**, attraendolo in cantina con **attività mirate di degustazione, eventi o visite guidate "a tema"**. È insomma una sorta di Ufficio Turistico dell'azienda ed è per questo che molti dei professionisti che oggi operano nelle aziende vitivinicole con il ruolo di Hospitality Manager provengono da precedenti esperienze nel campo turistico. Il vero punto cardine di questa figura professionale è infatti la **conoscenza e l'intercettazione dei meccanismi che regolano i flussi turistici**, in particolar modo quelli legati al **turismo enogastronomico**, alle agenzie e ai Tour Operators stranieri. L'utilizzo e la conoscenza del Travel Management sul Web è quindi una prerogativa essenziale, come lo è la **conoscenza fluente delle lingue straniere**, prime tra tutte l'inglese e il tedesco, e quell'**innato senso dell'accoglienza** che il job title espressamente richiama.

Poichè all'Hospitality Manager compete anche l'organizzazione di eventi in sede, come serate di degustazione e cene a tema, tra i requisiti-chiave dobbiamo inserire anche **consolidate doti comunicative e buone basi di conoscenza enologica**.

Descritto così, sembra un lavoro da favola, ma ovviamente c'è sempre il **rovescio della medaglia**: gran parte degli eventi si svolge di sera o durante i week-end. Sebbene ci sia una certa stagionalità nel fenomeno, è chiaro che agli Hospitality Manager è richiesta una grande **flessibilità e disponibilità** a lavorare al di fuori dei tipici orari di lavoro.

Come si può intuire, quello dell'Hospitality Manager **non è un lavoro che si può improvvisare**: noi di WinePeople riserviamo una particolare attenzione alla mappatura di queste figure già presenti nel mercato e contribuiamo alla loro crescita attraverso i nostri percorsi formativi sulla vendita del vino. **In Italia** non siamo ai livelli della Napa Valley o della Stellenbosch , ma **il fenomeno è in costante evoluzione**.

Ed è per questo che saranno tutte le persone che ci accoglieranno nel nostro tour ad essere protagoniste dell'enoturismo italiano. Non bastano infatti luoghi e vini fantastici. Non bastano proposte accattivanti. **Il vero successo passa dalla capacità di donne e uomini del vino di accogliere, emozionare, creare relazioni e condividere esperienze**. E noi ve li racconteremo, mettendo in luce ciò che ci ha colpito di ognuno di loro..