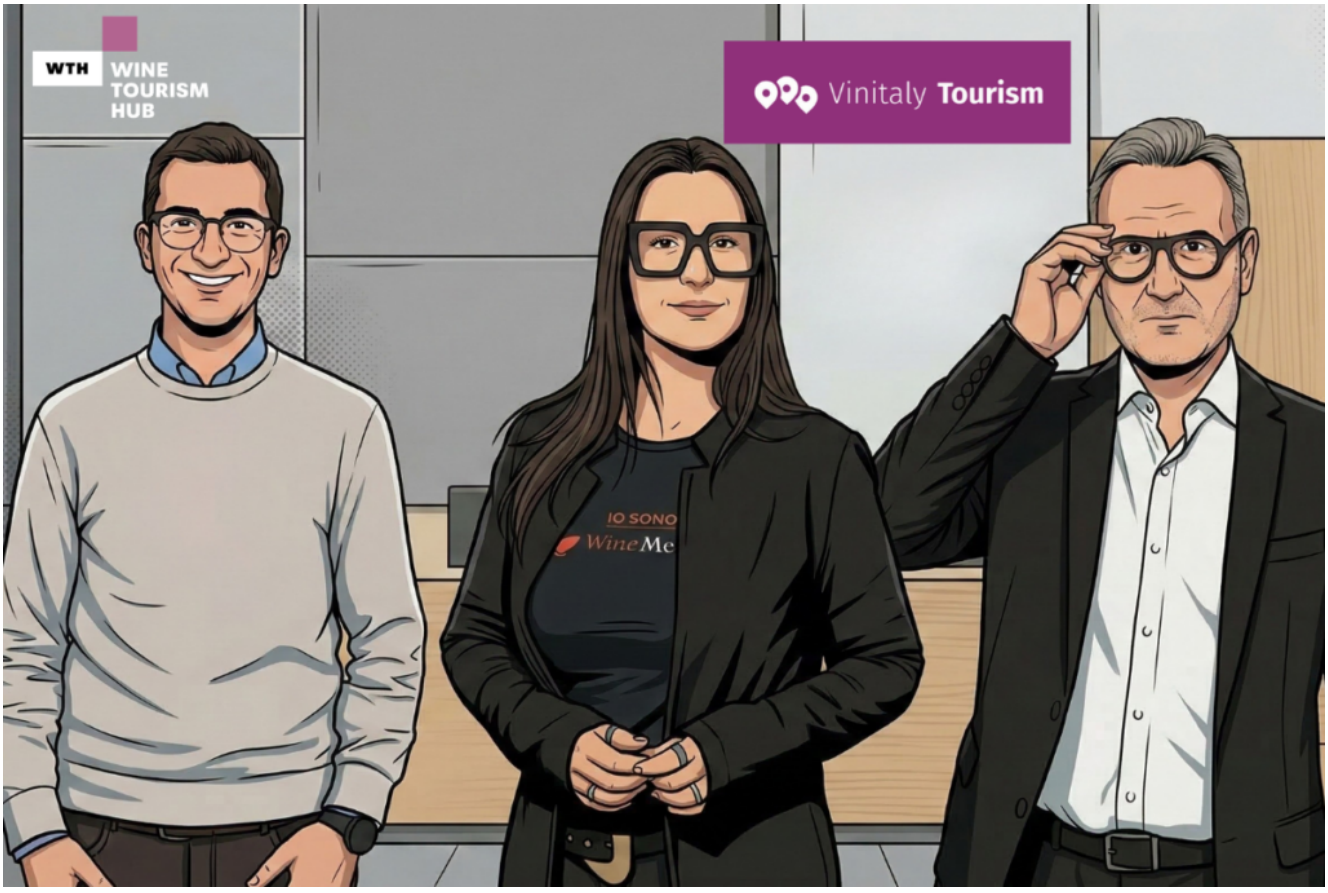
A Vinitaly Tourism verrà presentata la survey che svela i bisogni degli operatori dell’enoturismo: partecipa al convegno

scritto da Isabella Lanaro | 3 Aprile 2026



Il 14 aprile 2026, nell’area Vinitaly Tourism, Wine Tourism Hub presenta due survey inedite sull’enoturismo italiano: una dedicata agli hospitality manager delle cantine, l’altra ai tour operator internazionali. L’obiettivo è fotografare bisogni formativi, tecnologici e commerciali del settore, offrendo dati e strategie concrete per orientare gli investimenti futuri nel wine tourism.

L’enoturismo italiano si trova davanti a un bivio evolutivo:

passare da una fase di crescita spontanea a una gestione manageriale strutturata. In questo contesto, il convegno in programma **martedì 14 aprile (ore 11.30)** all'interno di **Vinitaly Tourism** rappresenta un momento di analisi fondamentale per le cantine che intendono investire con consapevolezza.

La **presentazione delle survey curate da Wine Tourism Hub** offre, infatti, una **doppia prospettiva inedita**: quella interna, legata agli **hospitality manager**, e quella esterna, riferita ai **tour operator** internazionali.

La voce della cantina: gli hospitality manager

Il ruolo dell'hospitality manager è profondamente mutato, trasformandosi da semplice addetto all'accoglienza a figura strategica per il fatturato aziendale. La survey dedicata a questo profilo, che verrà commentata da **Fabio Piccoli** (Direttore di Wine Meridian), mette in luce i punti di forza e, soprattutto, i fabbisogni formativi e tecnologici necessari per qualificare l'offerta. **"Analizzare i bisogni di chi opera quotidianamente in cantina è il primo passo per costruire strumenti di supporto che siano realmente efficaci e non puramente teorici"**, sottolinea Piccoli, evidenziando come la professionalizzazione sia la sfida primaria per il 2026.

La domanda internazionale: il punto di vista dei tour operator

Specularmente, l'indagine rivolta ai tour operator internazionali, analizzata da **Stefano Tulli** (Cofondatore di Winedering), restituisce il "termometro" dell'attrattività italiana sui mercati esteri. Cosa cercano i travel designer di Stati Uniti o Singapore quando scelgono una cantina? Quali sono le lacune che riscontrano nel rapporto con le aziende italiane? I dati evidenziano opportunità di sviluppo spesso

ignorate, legate non solo alla qualità del vino, ma alla fluidità della prenotazione e alla capacità di narrazione esperienziale.

Un’occasione di ascolto e strategia

L’incontro, moderato da **Lavinia Furlani** (Presidente di Wine Meridian), si pone l’obiettivo di creare un ponte tra queste due realtà. L’enoturismo non è un comparto isolato, ma una filiera complessa dove la soddisfazione del wine tourist dipende dalla perfetta sincronia tra chi crea l’esperienza e chi la distribuisce. Partecipare a questo appuntamento significa accedere a dati aggiornati e visioni di sistema indispensabili per orientare gli investimenti dei prossimi anni, evitando di muoversi per intuizioni e puntando su una strategia basata su numeri e trend reali.

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:** Martedì 14 aprile 2026
- **Orario:** 11.30 – 12.30
- **Dove:** Area Vinitaly Tourism (Galleria tra i padiglioni 2 e 3)

Punti chiave

1. **A Vinitaly il 14 aprile Wine Tourism Hub presenta survey inedite sull’enoturismo italiano** alle ore 11.30.
2. **Gli hospitality manager diventano figure strategiche per**

il fatturato: la professionalizzazione è la sfida chiave del 2026.

3. **I tour operator internazionali cercano fluidità nella prenotazione e capacità di narrazione** esperienziale, non solo qualità del vino.
4. **L’enoturismo italiano deve passare da una crescita spontanea a una gestione manageriale** strutturata e basata sui dati.
5. **L’evento è aperto a tutti i visitatori di Vinitaly** interessati alle dinamiche dell’accoglienza moderna.