

Wine List: formarsi, degustando

scritto da Emanuele Fiorio | 30 Aprile 2021



L'ultimo anno ha registrato una crescita consistente dei servizi di consegna a domicilio di vino e servizi di abbonamento online.

Ma **i clienti continueranno a ordinare una volta che i negozi on-trade saranno nuovamente aperti?** I consumatori saranno ancora così desiderosi di assaggiare e scoprire nuovi vini?

Per rispondere a queste incognite, Fiona Holland ha voluto, in un recente articolo di The Buyer, approfondire [Wine List](#), un nuovo servizio di abbonamento creato da Josh Lachkovic.

Un servizio creato per andare incontro alle esigenze di coloro che, pur avendo un livello di conoscenza da principianti, vogliono approcciarsi al mondo del vino, sono desiderosi di approfondire e sono alla ricerca di vini unici e particolari, provenienti da zone produttive poco conosciute ma di grande valore.

L'**obiettivo** di Wine List è quello di **rendere l'educazione al**

vino meno pretenziosa e più attraente per un pubblico ampio.

In sintesi, come descritto sul sito, il **servizio funziona seguendo questi 3 passaggi:**

1. Scopri il vino di qualità
Ricevi 2, 6 o 12 bottiglie di vino ogni mese. Tutti prodotti da piccoli vigneti indipendenti;
2. Impara mentre assaggi
Impara i fondamentali della degustazione del vino con Wine Roots. Migliora i tuoi sensi, comprendi le varietà di uva e altro ancora;
3. Aumenta la tua sicurezza
Acquisisci conoscenza e sicurezza per scegliere con cognizione di causa il vino in ristoranti, bar e supermercati.

Lachkovic ha iniziato facendo un podcast sul vino inglese e si è messo in contatto con circa 30 produttori di vino in tutto il paese, successivamente ha lanciato Wine List nel 2019 attraverso una newsletter settimanale.

Dopo aver ricevuto una serie di feedback positivi riguardo alla newsletter, Lachkovic ha avuto la spinta per creare il servizio Wine List che **aiuta le persone a conoscere ed accedere a nuovi vini di qualità grazie ad una serie di risorse educative online**: “Abbiamo un corso sul vino ed un video di degustazione mensile. Oltre a questo facciamo anche lezioni di degustazione individuali dedicati ad una utenza più avanzata che si concentrano su una regione o una zona produttiva”.

Ogni mese viene spedito agli abbonati un box con un modulo di apprendimento che costituisce una base importante del processo di conoscenza, come sottolinea Lachkovic: “Il primo box riguarda la degustazione del vino. C'è un opuscolo introduttivo di 12 pagine che si collega anche a contenuti digitali grazie al quale si apprendono le caratteristiche

della buccia dell'uva, il contatto con la pelle, si apprende come influiscono l'altitudine ed il clima"

Il corso di 12 mesi **'Wine Routes'**, permette agli utenti di conoscere **come avviene la produzione del vino**: "Si tratta di capire come un vino è arrivato dall'uva di un vigneto al bicchiere. Per applicare questa conoscenza a ogni vino che si beve", afferma Lachkovic.

Wine List propone vini provenienti da regioni o vitigni non molto noti, come precisa Lachkovic: "Non abbiamo mai spedito un Bordeaux, un Borgogna, un Rioja o un Barolo. Ma abbiamo spedito vini come lo Chardonnay ceco, il Grüner austriaco, vini dalla Grecia e persino da Israele. Sono vini meno conosciuti nel mondo ma davvero piacevoli, caratteristici e c'è da imparare da loro".

La pandemia ha provocato un grande afflusso di nuovi iscritti a Wine List, Lackhovic ne è consapevole: "Ne abbiamo sicuramente beneficiato. Tutte le tendenze potenziali stavano comunque andando in quella direzione".

In questo senso, Lackhovic non è troppo preoccupato per il ritorno alla normalità ora che nel Regno Unito ristoranti e bar stanno aprendo: "Sono cautamente ottimista, **penso che il futuro del vino sarà ibrido, online e offline**".

Infatti Lachkovic non ha escluso la possibilità di aumentare le attività offline nei prossimi mesi. "Lo scorso settembre abbiamo fatto un evento con Peckham Cellars a sud di Londra. Loro hanno fornito il cibo e noi il vino, ed è stata una grande serata. Stiamo pensando molto a come iniziare a creare un collegamento forte tra spazio online e offline".

Wine List è anche un servizio che ha garantito l'accesso a vini unici alle persone che abitano al di fuori di Londra che non avrebbero mai avuto la possibilità di conoscere ed acquistare questi tipologie di vini: "Circa il 60% dei nostri clienti non vive a Londra, abbiamo un sacco di clienti che ci

dicono che non hanno un buon commerciante di vini nelle vicinanze e fare una degustazione di vini, come quella che proponiamo, non sarebbe stata possibile nemmeno prima della pandemia".