

SERVIZIO DI CONSULENZA · WINE MERIDIAN × WINE TOURISM HUB

Retail in Cantina

Visual Merchandising per Wine Shop

Trasformiamo il tuo wine shop in uno spazio che orienta, racconta e vende con un team di esperti visual e retail dei più importanti brand internazionali.

Il punto di partenza

Tante cantine hanno ottime bottiglie ma uno shop che non le racconta.

Clienti confusi

Entrano nello shop ma non sanno dove guardare per primo.

Bottiglie senza voce

Etichette eccellenti ma esposizione che non ne comunica il valore.

Effetto magazzino

Lo spazio sembra più un deposito che un luogo d'esperienza.

Premium invisibili

I prodotti che vorresti spingere non si vedono abbastanza.

Bancone passivo

Cassa e area degustazione poco sfruttate come leva di vendita.

Scontrino piatto

Pochi acquisti aggiuntivi: niente cross-selling, poche confezioni regalo.

La nostra proposta

Un percorso strutturato per portare il tuo wine shop da “esposizione di bottiglie” a “strumento di vendita”.

01

Diagnosi

Leggiamo lo spazio attuale: flusso, gerarchia visiva, punti caldi e freddi, coerenza con il brand.

02

Intervento

Mezza giornata in cantina con il nostro team: riposizioniamo, illuminiamo, rifocalizziamo lo shop.

03

Consolidamento

Verifichiamo l'impatto sui KPI e consegniamo gli strumenti per gestire lo shop in autonomia.

Il percorso in 5 step

Quattro incontri digital di allineamento e una mezza giornata operativa in cantina.



● Allineamento digital

● Lavoro in presenza in cantina

Step 1 & 2 – Diagnosi a distanza

Due incontri digital per capire la cantina prima di mettere mano allo shop.

STEP 1

Kick-off digital

60 min · online

Allineamento iniziale con il referente della cantina.
Capiamo:

- Identità del brand e tipologia di wine shop
- Target di visitatori e calendario stagionale
- KPI attuali: scontrino medio, conversione tour-to-shop, rotazione, marginalità
- Prodotti strategici da spingere

Output

Brief condiviso e checklist di osservazione per la giornata in presenza.

STEP 2

Audit digital pre-visita

60 min · online

Prima lettura critica dello spazio sui materiali ricevuti.
Identifichiamo:

- Punti caldi e punti freddi del negozio
- Criticità di flusso e gerarchia visiva
- Leggibilità di prezzi, cartellini e signage
- Coerenza tra allestimento e identità del brand

Output

Documento di audit + agenda operativa della mezza giornata in cantina.

STEP 3

Mezza giornata in cantina

4 ore in presenza · Il cuore del percorso

Il team lavora fisicamente nello shop con il personale della cantina. Si interviene su sette aree:

Orientamento e flusso

Gerarchia visiva e prodotti strategici

Modalità espositiva

Bancone e cassa

Area degustazione

Signage, luce e atmosfera

Cross-selling e up-selling visivo

METODO

Interventi immediati (riposizionamenti, micro-allestimenti, prove di luce) e piano per le azioni che richiedono materiali o tempo.

OUTPUT

Report fotografico prima/dopo, piano d'azione operativo a 30 giorni, checklist personalizzata per la cantina.

Step 4 & 5 - Verifica e consolidamento

Due incontri digital per misurare l'impatto e rendere il cambiamento sostenibile.

STEP 4

Follow-up digital

60 min · a circa 2 settimane dalla visita

Verifichiamo l'attuazione del piano e correggiamo gli scostamenti:

- Cosa è stato fatto e cosa non ancora
- Ostacoli operativi (fornitori, materiali, personale)
- Aggiustamenti su elementi specifici (cartellino, area stagionale, illuminazione)

Output

Verbale di verifica e aggiornamento del piano d'azione.

STEP 5

Consolidamento digital

60 min · a circa 4 settimane dalla visita

Chiusura del percorso e passaggio di consegne all'autonomia:

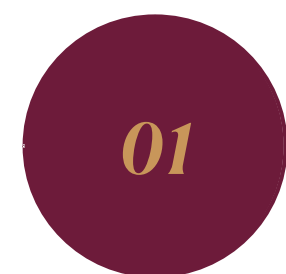
- Misurazione dei KPI concordati allo Step 1
- Consegna della checklist operativa definitiva, custom sulla cantina
- Definizione dei ritmi di rotazione stagionale autonoma

Output

Report finale + checklist operativa definitiva

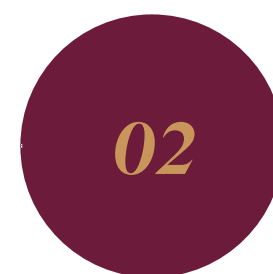
Cosa porta a casa la cantina

Quattro deliverable concreti, da usare anche dopo la fine del percorso.



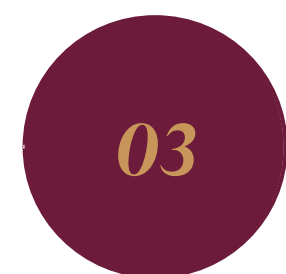
Piano d'azione 30 giorni

Roadmap operativa con priorità, responsabili e tempi per ogni intervento previsto.



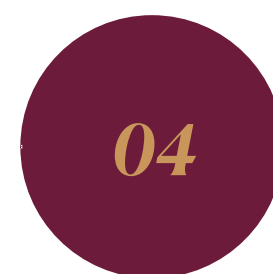
Report fotografico prima / dopo

Documentazione visiva dello shop pre e post intervento



Checklist operativa custom

Strumento di lavoro sui 7 ambiti del visual merchandising, tarato sulla tua cantina.



Calendario stagionale 12 mesi

Le occasioni commerciali da presidiare: Natale, San Valentino, vendemmia, regali aziendali.

Il team

La forza del servizio è la combinazione di tre profili che lavorano insieme sul tuo wine shop.

01

Visual Merchandiser

ESPERIENZA RETAIL

Porta il know-how del retail di brand internazionali: composizione visiva, gerarchia, illuminazione, esposizioni tematiche.

02

Retail Strategist

LETTURA COMMERCIALE

Garantisce l'impatto sui numeri: rotazione, marginalità, scontrino medio, conversione tour-to-shop.

03

Brand Wine Consultant

COERENZA DI BRAND

Tiene insieme allestimento, etichette, racconto e identità della cantina. Il visual non è uguale per tutti.

A chi si rivolge

Cantine con wine shop esistente che vogliono trasformarlo in un vero canale retail.

TIPOLOGIE DI WINE SHOP

- Wine shop di cantina integrato al tour e alla degustazione
- Enoteca o spazio retail dedicato con personale di vendita
- Spazio ibrido: accoglienza, degustazione e vendita nello stesso ambiente
- Negozi con cassa diffusa o senza un punto vendita centralizzato

QUANDO HA SENSO ATTIVARLO

- Stai aprendo o ristrutturando lo shop
- Vuoi alzare lo scontrino medio senza ampliare l'assortimento
- Stai preparando una stagione forte (Natale, estate, vendemmia)
- Hai introdotto nuove referenze premium da posizionare
- Senti che lo shop non rispecchia più l'identità del brand

PROSSIMO PASSO



Iniziamo dal tuo wine shop.

Prenota una call di scoperta gratuita di 30 minuti. Ti diciamo se Retail in Cantina
è il percorso giusto per la tua realtà - senza impegno.

Wine Meridian × Wine Tourism Hub

formazione@winemeridian.com

+39 351 987 0517

winemeridian.com