

Webinar per Cantine

Come preparare la tua cantina alla Stagione Enoturistica 2024

Il webinar inizierà tra pochi minuti.

Mercoledì 3 aprile 2024 - ore 17.00

Chi è Divinea?

Siamo l'impresa tecnologica italiana specializzata in **prodotti e servizi digitali per il settore vitivinicolo**.

Il nostro obiettivo è quello di accompagnare le cantine italiane attraverso il processo di digitalizzazione e supportarle nell'adozione di **strumenti fondamentali per la gestione delle relazioni con i consumatori finali**.



Programmazione webinar 2024

6 marzo 2024

1.

“Dashboard enoturismo e vendite dirette:
il successo dietro ai dati”

3 aprile 2024

2.

“Come preparare la tua cantina alla **stagione enoturistica 2024**”

8 maggio 2024

3.

“Tra i numeri del vino:
presentazione del **Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2024**”

5 giugno 2024

4.

“Come incrementare l'afflusso di visitatori in cantina con **Lead Generation**”

3 luglio 2024

5.

“Naviga il successo:
ottimizza il tuo sito web per **massimizzare la conversione**”

4 settembre 2024

6.

“**Wine Tourism Hub**: riparti a settembre con il piede giusto nell'Enoturismo e nelle Vendite Dirette”

2 ottobre 2024

7.

“Wine Suite in evoluzione:
scopri le novità per **automatizzare e ottimizzare le attività** della tua cantina”

4 dicembre 2024

8.

“Sfide e Successi: racconti dalla **stagione enoturistica 2024** - Tavola Rotonda di chiusura”

Speaker del webinar



Roberto Villa
CMO
DIVINEA



Federica Rovetto
Mrkt. Specialist
DIVINEA



Francesco Addis
Sales Manager
Cantina Li Duni



Enrica Spadafora
Marketing Manager
Principi di Spadafora



Luciana Leonetti
Enologa
Principi di Spadafora



Elisabetta Stramare
Resp. Marketing
Gemin

AGENDA

17.
05

Enoturismo: da centro di costo
a centro di guadagno

17.
10

DTC: Incrementare le vendite
dopo l'esperienza in cantina

17.
15

Parola alle cantine: Come costruire
un'offerta enoturistica efficace

17.
40

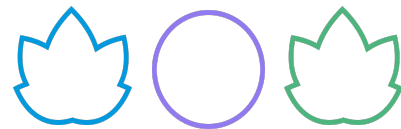
Best Practice per incrementare
il flusso di visitatori

17.
45

Sessione di domande e risposte

1. Enoturismo: da centro di costo a centro di guadagno

Enoturismo è economicamente sostenibile?



L'enoturismo è in continua **crescita** e si conferma un **canale fondamentale**, soprattutto per le **piccole e medie imprese** che negli anni hanno visto assottigliarsi i propri margini nei canali di vendita tradizionali → costi di produzione e materie prime

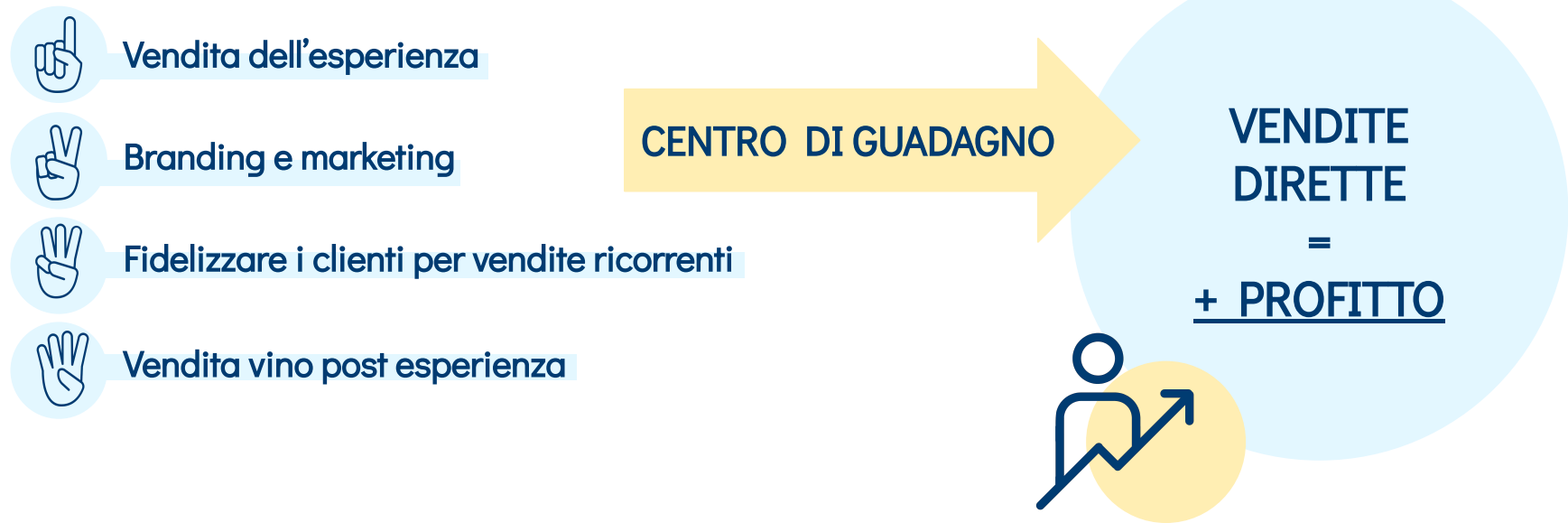
CENTRO DI COSTO



La vendita di sole **esperienze enoturistiche** **NON** rappresenta una **fonte di guadagno**

Eccezione: realtà con numero di visitatori importante (ca. 2.000 visitatori annui) o di un valore per esperienza significativo (da €50 a persona).

Perchè facciamo visite in cantina quindi?



2.

DTC: Incrementare le vendite dopo l'esperienza in cantina

Focus: accessibilità

PRODUTTORE



Utilizzo di **strumenti** che facilitino la gestione degli acquisti da parte dei clienti (es. funzionalità *self-order* all'interno di WS)



CONSUMATORE

Brochure o **vetrina virtuale** di prodotti → pensare ad eventuale **agevolazione** per acquisto diretto in cantina (es. sconto immediato)

3.

Parola alle cantine: Costruire un'offerta enoturistica efficace

3 cantine, un unico credo: Enoturismo



Strategie dietro le proposte enoturistiche, nonché strumenti e canali utilizzati per gestire al meglio tutte le fasi dal pre al post esperienza.

VINI CHE NASCONO DALLE SABBIE

- Nord della Sardegna, in **Gallura**, su colline che guardano il mare
- Progetto enologico dal **2003**, terroir unico caratterizzato da microambienti
- **Coltivazione a piedefranco** con allevamento ad alberello e a Guyot

LUNGA TRADIZIONE VINICOLA

- Valorizzare **uve autoctone**
- **8 tipologie di vino**
- Mantenere il legame con la tradizione vinicola locale e valorizzare il patrimonio enologico della regione



Il 2024 di Cantina *Li Duni*

- 3 esperienze
- Lingue: ITA e EN
- 4 addetti accoglienza



Degustazione Le Maree

Degustazione di 4 vini + tagliere di prodotti locali

Durata: 1h 30m

Prezzo: 25€ a persona



Degustazione Le Sabbie

Degustazione di 4 vini + tagliere di prodotti locali

Durata: 1h 30m

Prezzo: 28€ a persona



Degustazione Le Brezze

Degustazione di 6 vini + tagliere di prodotti locali

Durata: 2h

Prezzo: 35€ a persona

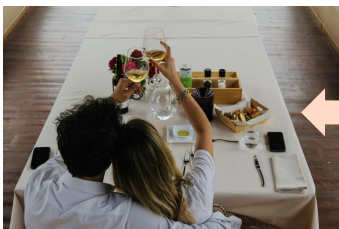


LA CANTINA

- **1988** inizia la storia del vino Spadafora a Virzì, Sicilia
- 1993 viene creato “**Don Pietro**”
- Francesco e la figlia Enrica portano **il vino di Virzì nel mondo**, mantenendo viva la passione per la terra e la tradizione familiare

LA FILOSOFIA

- **Coltivazione biologica** e utilizzo di prodotti naturali
- Fermentazione naturalmente con **lieviti autoctoni**, senza l'aggiunta di solforosa
- **Sostenibilità ambientale**: utilizzo energie alternative e materiali eco-sostenibili



Degustazione Virzì

Visita tenuta e degustazione di 3 vini

Durata: 2h

Prezzo: 35€ a persona



Degustazione Cru

Visita tenuta e degustazione di 3 vini

Durata: 2h

Prezzo: 45€ a persona

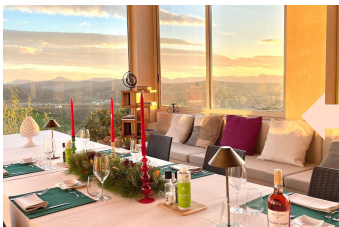


Verticale Sole Dei Padri

Degustazione tre annate Sole Dei Padri

Durata: 2h

Prezzo: 100€ a persona



Pranzo in famiglia

Degustazione di 3 vini + pranzo 4 portate

Durata: 2h

Prezzo: 60€ a persona

Il 2024 *dei Principi di Spadafora*

→ 4 esperienze

→ Lingue: ITA e EN

→ Addetti accoglienza

PASSATO E PRESENTE

- Fondazione 1978 da Guglielmo Bortolomiol
- Azienda a conduzione familiare
- Simbolo di una **ricca eredità vinicola**, ma anche di **innovazione e progresso tecnologico**.
- **Conegliano-Valdobbiadene DOCG**

PERSONE E TERRITORIO

- **Sostenibilità**: attenzione a risorse idriche, riduzione prodotti fitosanitari, adozione di energie rinnovabili.
- **2023** produzione di **Miele Millefiori** da arnie posizionate nei vigneti Valdobbiadene
- **Gemin per il sociale**: partner ufficiale del Welfare prevenzione del tumore al seno, 511 Racing Team, Associazione Valdobasket



Il 2024 di *Gemin*

- 5 esperienze
- 2 esperienze custom: esperienze ad hoc + eventi aziendali, team building e molto altro
- Lingue: ITA e EN
- Addetti accoglienza: 2 membri della famiglia
- È in arrivo un tour in e-bike sulle colline patrimonio UNESCO



Wine & Food Tasting

Degustazione di 3 DOCG + prodotti locali

Durata: 1h

Prezzo: 18€ a persona



Visita guidata + degustazione DOCG Gemin
degustazione di 3 DOCG + prodotti locali

Durata: 1h 30m

Prezzo: 23€ a persona



Degustazione in vigneto

Visita in cantina di pigiatura + vigneto +
Degustazione di 3 DOCG + prodotti locali

Durata: 2h 15m

Prezzo: 32€ a persona



Tour privato nella Vigna Madre Paola

Passeggiata in vigneto con degustazione

Durata: 2h 30m

Prezzo: 49€ a persona



Tour Esclusivo nella Riva di Santo Stefano

Degustazione di 3 vini + prodotti locali

Durata: 3h

Prezzo: 59€ a persona

Passiamo alla pratica ...

Strumenti, canali e processi per gestire al meglio le attività enoturistiche

Strumenti e canali



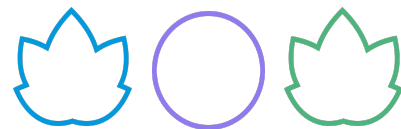
Sito web	Vetrina principale
Google ADS e Analytics	Campagne annuali / stagionali e tracciamento dati
Meta Business Suite	Sponsorizzazioni
Facebook - Instagram	Presenza online - B2C
LinkedIn	B2B networking
WhatsApp	Contatto pubblico e Q/A
Google My Business	Visibilità locale, vetrina prodotti e recensioni
Wine Suite	Gestione calendario, contatti vendite, campagne email marketing



4.

5 Best Practice per incrementare il flusso di visitatori in cantina

5 Best Practice da tenere a mente:



Offerta enoturistica efficace ed efficiente

☐	1. Definizione degli obiettivi → Identifica gli obiettivi da raggiungere : elaborazione strategie e azioni da intraprendere (es. diversificazione offerta)
☐	2. Sito web → Ben strutturato, intuitivo e ottimizzato : introduzione calendario condiviso con possibilità di pagamento diretto.
☐	3. Campagne ADV → Utilizzo di Google ADS e Meta Business Suite : definisci i tuoi <i>obiettivi</i> , imposta un <i>budget e timeline</i> , trova il tuo <i>target</i> e monitora i <i>risultati</i>
☐	4. Social Media → Creazione contenuti di valore sulla propria realtà ed opportunità di coinvolgimento dei visitatori (UGC)
☐	5. Formazione del personale → Conoscere storia, prodotti e territorio; entrare in empatia col nostro visitatore ed avere un buon approccio alla vendita per proporre nostri prodotti

Domande?

Grazie a tutti per la partecipazione!

Prossimo appuntamento
Mercoledì 8 maggio 2024

*“Tra i numeri del vino: presentazione del
Report Enoturismo e Vendite DTC 2024”*

wine-suite.com
comunicazione@divinea.com

Prova Wine Suite

