

Webinar per Cantine

Dashboard enoturismo e vendite dirette: il successo dietro ai dati

Il webinar inizierà tra pochi minuti.

Mercoledì 6 marzo 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”

5 aprile 2024

2.

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

8 maggio 2024

3.

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

5 giugno 2024

4.

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

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”

Gli speaker del webinar di oggi



Matteo Ranghetti
Co-founder & CEO
DIVINEA



Romina Leopardi
Dir. Mktg & Com.
TENUTE RUBINO



Federico Spagnoli
Dir. Marketing
TENUTE CAMILLERI



Sara Brighetti
Resp. Accoglienza
CLETO CHIARLI

AGENDA

17.
00

Enoturismo come driver per
Vendite Dirette e Brand Awareness

17.
10

Wine Suite: le nuove funzionalità con accesso
in tempo reale ai dati di vendita

17.
15

Tavola rotonda enoturismo e vendite:
i segreti di una gestione vincente

17.
45

Sessione di domande e risposte

L'importanza dell'Enoturismo: *Italia vs Mondo*



Mercato enoturistico:	€ 2 B	€ 5 B	€ 2,7 B
Numero visitatori:	3,9 M	10 M	15 M
Vendite DTC:	66 %	20 %	10 %
Digitalizzazione:	★★★	★★★	★★★

**€2.7 miliardi
è tanto?**

→ a parità di visitatori la Napa Valley genererebbe
+ 280% il valore del mercato enoturistico italiano.

Il valore della relazione con il cliente nel tempo

Prenotazione
Enoturistica:

€ 109

+18% 2022

Visitatori per
prenotazione:

3,3

€33/ persona

Acquisto vino
In cantina:

€ 106

Acquisto vino
Online/Remoto:

€ 146

Anticipazioni Report Wine Suite Enoturismo e Vendite DTC 2024

ENOTURISMO

Driver strategico per Vendite DTC e
leva di Marketing per incrementare la
consapevolezza del Brand

Sostenibilità economica dell'enoturismo e delle vendite dirette.

	Senza DTC	Con DTC
Bottiglie prodotte (da vendere)	60.000	60.000
Vendite a Filiera Distributiva	100 %	80 %
Vendite Direct-to-Consumer	0 %	20 %
Bottiglie da vendere a Filiera Distributiva	60.000	48.000
Bottiglie da vendere DTC	0	12.000
Fatturato vendita vino	399.930 €	481.916 €
Margine	85.530 €	167.516 €
% Margine	21,4 %	34,8 %
Differenza		96%

Dashboard Wine Suite: le nuove funzionalità

1

Strumento di visualizzazione
dati in tempo reale

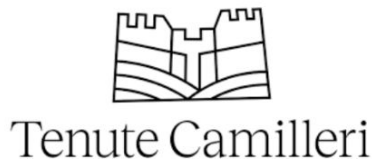
2

Prendere decisioni e costruire
strategie su dati concreti

3

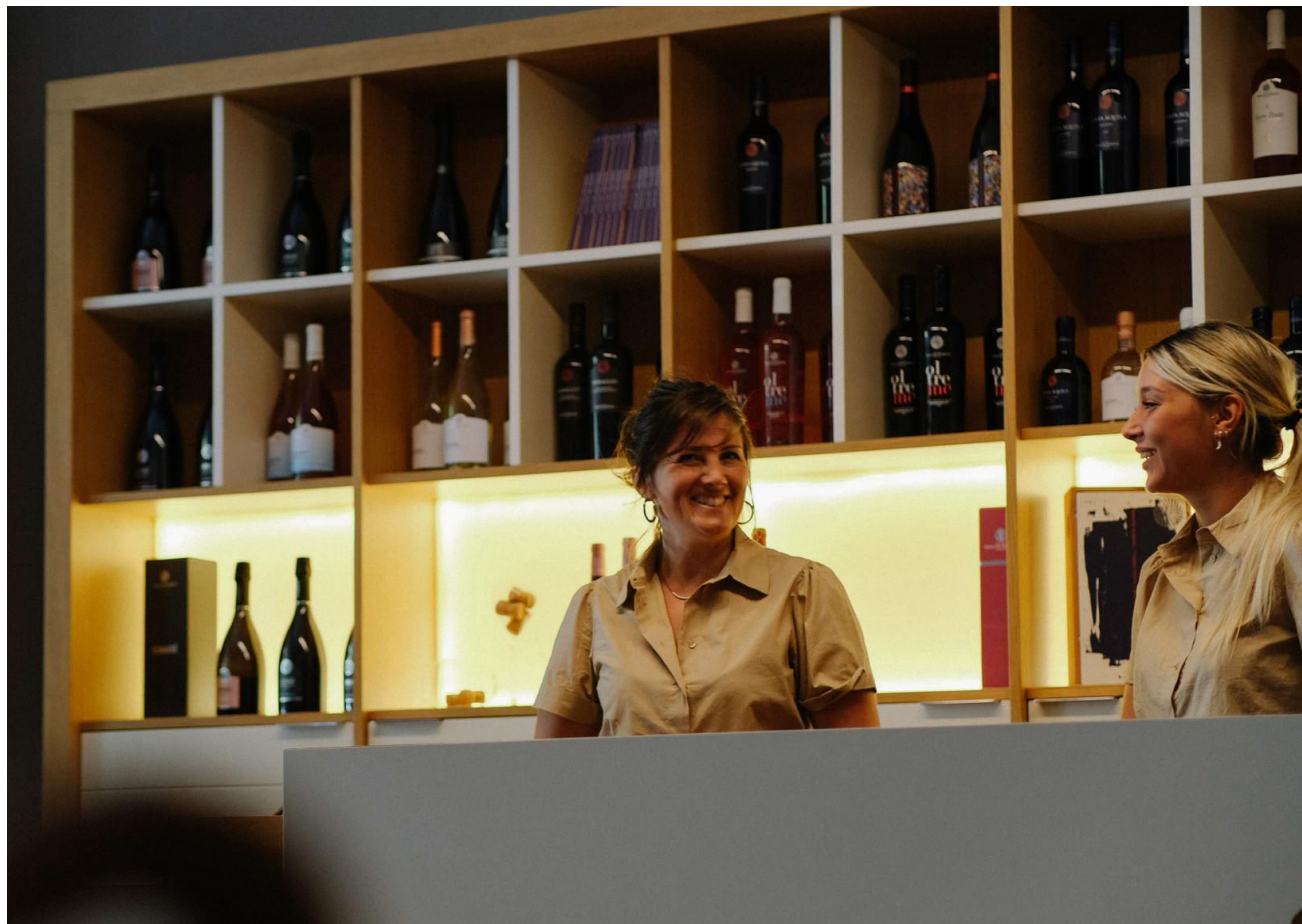
Analisi di traffico, vendite e
attività enoturistica

Tavola rotonda: il successo delle cantine dietro ai dati



3 cantine diverse per territorio, produzione e strategie, con una convinzione comune:
il grande potenziale dell'enoturismo.

Il team accoglienza di Tenute Rubino



La casa del Susumaniello

2014

Attivazione del reparto enoturistico

- Domanda crescente
- Strutturazione personale addetto all'accoglienza
- Sezione visite nel sito e attivazione e-commerce

2015

Redazione del primo report

2022

Continua crescita ed evoluzione

- Canali social e ottimizzazione sito web
- Relazione stakeholder e strutture ricettive
- Nuove esperienze e 2 responsabili accoglienza

2023

Attivazione del software Wine Suite



Il 2023 di Tenute Rubino

↓ Numero prenotazioni

↓ Numero visitatori

↑ Valore esperienza

↑ Volumi e valore
acquisti

↑ Valore medio ordini
€109,62

↑ Età media

↑ Turisti italiani

↑ Veri appassionati
↓ Turisti per caso”

Settembre come mese di maggior affluenza



Susumaniello Experience

Visita guidata della cantina e degustazione delle quattro interpretazioni del Susumaniello con piatti tipici rivisitati in abbinamento.



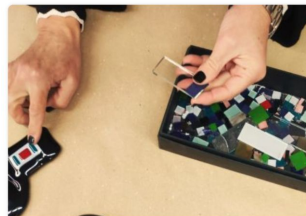
Rubino light lunch

Visita guidata della cantina e degustazione di 4 etichette con piatti tipici rivisitati



Selection wine tasting

Visita guidata della cantina e degustazione di 4 vini.



Wine and Glass craft

Sensi e creatività in un'unica esperienza, con visita della cantina, degustazione presso il winebar Numero Primo e un laboratorio del vetro.



Wine and History

Visita in cantina, degustazione presso Numero Primo e visita guidata del centro storico.

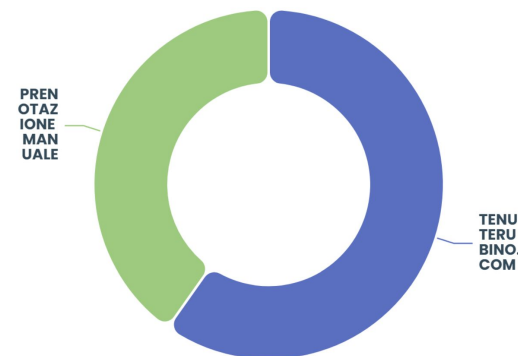
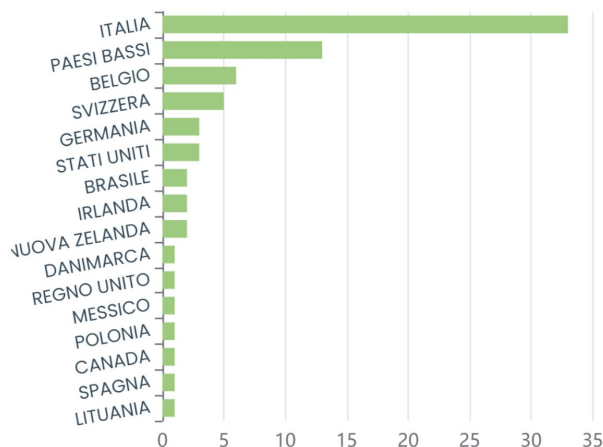
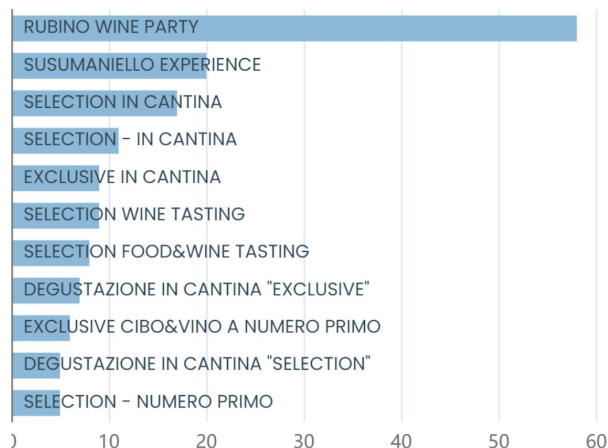


Wine and Sail

Un'esperienza alternativa alla classica degustazione, per scoprire anche le bellezze della costa.



I numeri di Tenute Rubino



Esperienze più vendute

Provenienza visitatori

Origine prenotazioni

Come una famiglia



Tenute Camilleri

- Fondata nel 1965, **Tenute Camilleri** è un'azienda a conduzione familiare, immersa nella quiete della rigogliosa campagna agrigentina, nel comune di Campobello di Licata, in contrada Ciccobriglio
- Incarna l'eredità e **l'autenticità siciliana**, tramandate da generazioni con una forte connessione tra terra e tradizione vitivinicola: Tenute Camilleri è Sicilia!
- Colto la sfida di affrontare il mercato **adeguando** l'azienda a un mercato in evoluzione e a consumatori alla ricerca di autenticità, sostenibilità e storie uniche dietro ogni bottiglia.
- Parte della **"Strada del vino e dei sapori della Valle dei Templi"**



Il 2023 di Tenute Camilleri



Punti di forza



Punti di debolezza

Crescita dell'attività enoturistica negli anni → i numeri



Come U

Wine - Tour



La Verticale - 4+1 sfur
uniche di Nero d'Avola

Wine - Nero d'Avola - Tour -



Dalla Vite al Calice



Tanticchia di Sicilia

Wine - Tour - Stuzzichini -
PERSONE

Visite +
Eventi stagionali



AperiCicco - L'Apericena al
tramonto fino al 18 agosto (Solo
di Venerdi)



Una sfida continua

CLETO CHIARLI
Tenute Agricole

- Una storia di imprenditoria vinicola nata nel 1860 quando Cleto Chiarli, avvia per primo a Modena la produzione di Lambrusco segnando l'inizio di quella che è poi diventata l'attività vinicola più longeva dell'Emilia Romagna
- Nel 2000 nasce Cleto Chiarli: un progetto di un mondo dove far nascere i vini ideali
- La proprietà situata nel cuore delle colline dedicate alla produzione di Lambrusco Grasparossa di Castelvetro DOC, si estende per più di 50 ettari
- Struttura moderna, tecnologie adeguate, in un ambiente dove si respira sempre storia e tradizione e la costante voglia di superarsi



Il 2023 di Cleto Chiarli



La storia dei vini Modenesi

Tour dei vigneti, giardini e cantina | Degustazione di 4 iconici vini modenesi | Selezione di specialità emiliane



Cleto Chiarli su Misura

La cantina Cleto Chiarli a Villa Cialdini, è circondata da magnifici giardini e vigneti ed è la perfetta location per gruppi fino a 50 persone



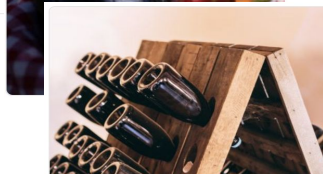
Lambrusco Che Passione

Godetevi una intensa presentazione dei differenti Lambrusco di Modena con il primo produttore dell'Emilia Romagna



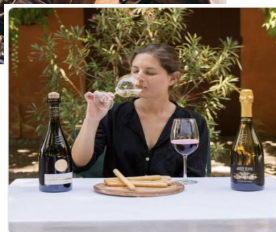
Domenica in Cantina

In primavera e autunno si aprono le porte della nostra cantina anche la domenica, i colori e i profumi di queste stagioni vi stupiranno.



Quintopasso Metodo Classico

Quintopasso Metodo Classico e il potenziale del Lambrusco Sorbara



Due Anime dei Vini di Castelvetro

Castelvetro di Modena è la terra del Lambrusco Grasparossa, e dell'altrettanto allegro spumante bianco dall'uva Pignoletto.

L'influenza dell'enoturismo sul territorio: opportunità e criticità



Raccogliamo le idee...



Strategie per la nuova stagione enoturistica 2024: punti di miglioramento

Domande?

Grazie a tutti per la partecipazione!

Prossimo appuntamento
Venerdì 5 aprile 2024

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

wine-suite.com
comunicazione@divinea.com

Prova Wine Suite

