



Chi è il turista del vino? Una nuova indagine ne delinea le caratteristiche

I dati riportati nel nuovo report elaborato da Divinidea hanno consentito di elaborare un profilo tipo dell'enoturista: ama anche il cibo e ha un alto potere di spesa

È ormai una certezza che il turismo contemporaneo in Italia sia fortemente influenzato dall'enogastronomia. Quando programmano un viaggio o una semplice escursione, le persone pianificano anche esperienze relative al cibo e al vino, partecipando a degustazioni, visite alle aziende o sperimentando nuove tendenze.

A questo proposito [Divinidea](#), realtà che si occupa di **turismo esperienziale**, ha voluto indagare le caratteristiche del **moderno turista del vino**.

Chi è il turista del vino? Ecco l'identikit

Il Report “*Enoturismo e Vendite direct-to-consumer 2023*”, basato su analisi dei dati e trend di mercato, ha evidenziato che il profilo di **enoturista più presente nelle visite alle cantine italiane** è quello che **ama sia cibo che vino**, ha un potere di spesa alto e un buon network di conoscenze che abilita altri visitatori tramite passaparola.

Al gradino più basso, ci sono sommelier e winelover mentre al terzo posto si collocano le **coppie romantiche**. A proposito degli innamorati, è stato confermato che pic-nic e cene romantiche sono tra le esperienze più gettonate soprattutto in occasione di ricorrenze come compleanni e San Valentino.

«Il turismo del vino vive un momento felice e conferma il trend della ricerca esperienziale di chi viaggia. – spiega **Roberto Villa** di Divinea – In questo contesto le aziende del vino hanno la necessità di conoscere il proprio cliente attraverso la raccolta dei dati e creare proposte enoturistiche sempre all'altezza delle aspettative».

Altre tipologie di enoturisti

Al quarto posto, dopo i “romantici”, tra gli enoturisti ci sono i **visitatori stranieri**. Oltre a visitare le

nostre città d'arte e degustare la nostra cucina, essi visitano cantine ed enoteche e acquistano **significativi quantitativi di vino** avendo alta possibilità di spesa.

Al **quinto posto** entrano i **neofiti** e non è un caso che sempre più aziende si siano organizzate per favorire l'avvicinamento al vino, attraverso corsi e attività varie. Al **sesto posto** si trovano gli sportivi che coniugano la bellezza dei luoghi del vino alle visite in cantina, in particolare quelle che si sono attrezzate per venire incontro alle loro esigenze con proposte dedicate e strutture dotate dei servizi necessari.

Al **settimo posto ci sono le famiglie**, che soprattutto nel fine settimana e durante la stagione estiva, scelgono di passare in cantina una giornata in famiglia o dedicano alla visita un turismo di prossimità. All'**ottava posizione** c'è il **turista casuale** che non pianifica la visita, mentre al **nono posto i visitatori con animali domestici** che premiano le aziende che hanno l'accortezza di prendersi cura degli animali.

All'ultimo posto il **visitatore ricorrente**, ovvero persone che hanno vissuto un'esperienza positiva in una cantina e sono i migliori candidati a diventare ambasciatori di un brand del vino.

Giovedì 25 maggio, alle 17.00 sarà possibile seguire il Webinar di presentazione del *Report Enoturismo e Vendite Direct-to-Consumer 2023*. È possibile registrarsi al seguente link:
<https://hubs.la>

Data di creazione

24/05/2023

Autore

redazione