

Uno sconto all'enoturista che guiderà la macchina dopo la visita in cantina

10 Gennaio 2025

di Redazione



FIRENZE – “I turisti del vino che dopo la visita in cantina vogliono guidare devono limitarsi a un solo assaggio di vino e per ricompensare il loro sacrificio è giusto far loro uno sconto significativo”.

Così **Donatella Cinelli Colombini** ideatrice nel 1993 della giornata “Cantine aperte” che ha dato il via all’enoturismo italiano. La figlia **Violante Gardini Cinelli Colombini**, che ora è presidente nazionale del Movimento Turismo del Vino, spiega come più che le parole contano i fatti, per cui “diamo l’esempio” ha detto.

La loro è una risposta che anticipa l'inizio dei flussi enoturistici – da Pasqua a Ognissanti – ma coincide con il momento in cui le aziende preparano le nuove proposte per presentarle a chi commercializza wine tours e alle grandi fiere di fine inverno.

I visitatori delle 20.000 cantine italiane aperte al pubblico sono circa 15 milioni all'anno. I canadesi e gli statunitensi arrivano soprattutto in auto o minivan con autista di agenzie turistiche prenotate in anticipo. Gli europei invece viaggiano prevalentemente con la propria auto. Sono questi gli enoturisti a cui offrire il "driver discount". I controlli delle forze dell'ordine sono capillari lungo le strade e non ci sono alternative costituite da servizi di trasporto pubblico. La carenza infrastrutturale è uno dei problemi, dei distretti del vino, rilevati anche da WineMeridian dialogando con i managers della wine hospitality italiana.

Il "driver discount" ideato da Donatella e Violante Cinelli Colombini prevede uno sconto di 10 euro sul prezzo dell'esperienza enoturistica per chi, uscito dalla cantina, guiderà l'auto. Il guidatore dovrà limitarsi a un solo assaggio "che probabilmente sarà il vino top previsto dal programma, nel nostro caso il Brunello Riserva" spiega Violante in una nota, "ma è bene incentivare questa rinuncia in una logica di sicurezza stradale".

Anche lo sconto è studiato con attenzione. "Le 5 animazioni proposte in ognuna delle nostre due cantine – Casato Prime Donne a Montalcino e Fattoria del Colle a Trequanda – costano da 29 a 60 euro, escluso i programmi premium per chi cerca l'esclusività che superano i 150 euro. Si tratta di prezzi in linea con quelli indicati da WineSuite-Divinea rispetto all'intera offerta italiana 2024 in cui il 24% delle esperienze risultano nella fascia di prezzo fra 15-24 euro, il 32% nel range 26-35 euro, segue un 24% che costa 26-50 euro e un altro 20% oltre i 50 euro".

"Altri due aspetti su cui le nostre cantine vogliono dare il buon esempio – spiega Donatella Cinelli Colombini – è l'abbinamento di tutti gli assaggi di vino con alimenti tipici del territorio come l'olio evo con pane "sciapo" toscano, i salumi e il cacio pecorino. Una proposta molto gradita dagli enoturisti che rafforza la sicurezza stradale perché non propone assaggi a stomaco vuoto. Inoltre le esperienze sono diverse e progettate su misura rispetto a specifici target: turisti, turisti del vino, grandi enoappassionati, famiglie...".

E in effetti, pur rimanendo sempre legati al grande vino e al territorio, le cantine Casato Prime Donne di Montalcino e Fattoria del Colle di Trequanda offrono esperienze diversificate, istruttive e divertenti. Vanno dal diventare "enologo per un giorno" e produrre il proprio Supertuscan, all'assaggio itinerante accompagnato da musiche scelte da un sommelier musicista.