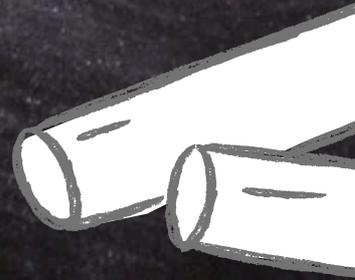


# 10 CONSIGLI

PER SCEGLIERE I VINI  
DA PROPORRE ALLA MESCITA  
NEL TUO LOCALE

SELEZIONARE I VINI DA PROPORRE AL BICCHIERE IN UN WINE BAR, RISTORANTE O BISTROT È UN'OPERAZIONE DELICATA E IMPORTANTE CHE RICHIEDE CURA E ATTENZIONE, MA INVECE È SPESSO SOTTOVALUTATA E NON GLI SI DÀ LA GIUSTA IMPORTANZA. LE GIUSTE SCELTE POSSONO INFATTI ATTRARRE NUOVI CLIENTI, FIDELIZZARE QUELLI GIÀ ESISTENTI E CONTRIBUIRE AL SUCCESSO DEL LOCALE.



# ECCO 10 CONSIGLI DA TENERE A MENTE PER FARE LA SCELTA MIGLIORE:



## 01. DEFINIRE TARGET

PRIMA DI INIZIARE A SELEZIONARE I VINI, È FONDAMENTALE CAPIRE CHI SONO I VOSTRI CLIENTI IDEALI. QUAL È LA LORO ETÀ? QUALI SONO I LORO GUSTI? QUAL È IL LORO BUDGET? CONOSCENDO IL VOSTRO TARGET, POTRETE SCEGLIERE ETICHETTE CHE SIANO DI LORO INTERESSE E CHE LI INVOGLINO A TORNARE. NON COPIATE E SCIMMIOTTATE ALTRI LOCALI, OGNUNO HA IL SUO TARGET.

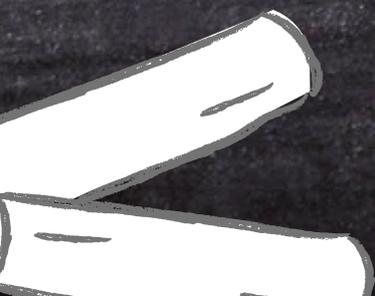


PROVATE A PROPORRE UNA SELEZIONE CHE INCLUDA DIVERSE TIPOLOGIE (BIANCHI, ROSSI, ROSATI, SPUMANTI), PROVENIENTI DA DIVERSE REGIONI E CON DIVERSE FASCE DI PREZZO. IN QUESTO MODO SODDISFERETE I GUSTI DI TUTTI I VOSTRI CLIENTI.

UNA LAVAGNA DEI VINI ALLA MESCITA BEN STRUTTURATA, PERMETTE A OGNI CLIENTE DI TROVARE IL VINO PERFETTO PER LUI.

## 02.

## VARIETÀ DI VINI





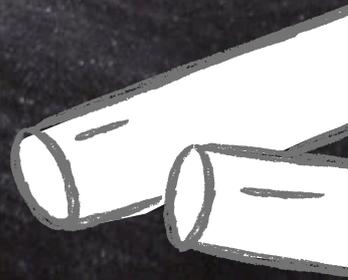
### 03. ATTENZIONE ALLA QUALITÀ

SCEGLIETE VINI DI QUALITÀ, PROVENIENTI DA PICCOLI PRODUTTORI E SOPRATTUTTO CHE NON SIANO PRESENTI IN OGNI DOVE: NON LI SCEGLIETE SOLO IN BASE AL PREZZO E NON PROPONETE VINI VECCHI DA SMALTIRE! QUESTI ERRORI POTREBBERO AVERE L'EFFETTO OPPOSTO E ALLONTANARE LA CLIENTELA PIÙ ALTO SPENDENTE. È IMPORTANTE CHE I VINI SIANO BEN FATTI E CHE RISPESCHINO LE CARATTERISTICHE DEL VITIGNO E DEL TERRITORIO DI PRODUZIONE.



I VINI CHE PROPONETE DEVONO ABBINARSI BENE AL CIBO CHE SERVITE. SE OFFRITE UN MENU DI TAPAS, PER ESEMPIO, POTRESTE PROPORRE VINI BIANCHI FRESCHI E LEGGERI. SE INVECE IL VOSTRO MENU È A BASE DI CARNE, POTRESTE PROPORRE VINI ROSSI CORPOSI E STRUTTURATI. SCEGLIENDO I VINI GIUSTI, PUOI TRASFORMARE UN SEMPLICE PASTO IN UN'ESPERIENZA INDIMENTICABILE PER I TUOI CLIENTI.

### 04. CONSIDERARE IL MENU





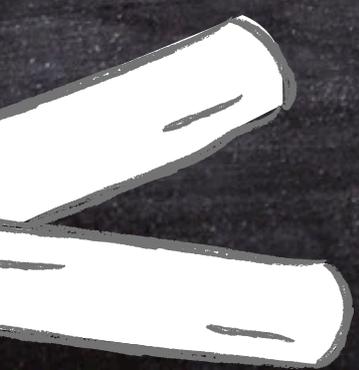
**05.**  
**PROPORRE VINI LOCALI**

OFFRIRE UNA SELEZIONE DI ETICHETTE LOCALI È UN OTTIMO MODO PER VALORIZZARE IL TERRITORIO E PER ATTIRARE I CLIENTI CHE APPREZZANO I PRODOTTI TIPICI. MA NON ESAGERATE, DATO CHE POTREBBERO PROPORLI TUTTI NELLA VOSTRA ZONA E CHE SPESSO SI VENDONO SOLO PER IL PREZZO. OFFRITE VINI DI PRODUTTORI DI LIVELLO ANCHE SE SPENDETE QUALCOSA IN PIÙ.



NON LIMITATEVI A PROPORRE SOLO VINI CONOSCIUTI E APPREZZATI. PROVATE ANCHE TIPOLOGIE DIVERSE E DENOMINAZIONI MENO CONOSCIUTE, CHE POTREBBERO SORPRENDERE PIACEVOLMENTE I VOSTRI CLIENTI. CAMBIATE SPESSO LA SELEZIONE, NON PROPONETE SEMPRE GLI STESSI VINI SOPRATTUTTO SE LA CLIENTELA È PREVALENTEMENTE LA STESSA.

**06.**  
**SPERIMENTARE SENZA PAURA**



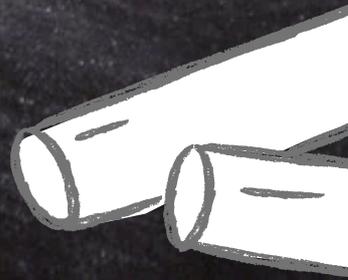


## 07. FORMARE IL PERSONALE

IL VOSTRO PERSONALE DI SALA DOVREBBE AVERE UNA BUONA CONOSCENZA DEI VINI IN GENERALE MA SOPRATTUTTO DI QUELLI CHE PROPONETE. DOVREBBE ESSERE IN GRADO DI CONSIGLIARE I CLIENTI IN MODO ADEGUATO E DI AIUTARLI A SCEGLIERE IL CALICE GIUSTO PER LORO. LA CONOSCENZA DEI VINI, UNITA ALLA PASSIONE PER IL PROPRIO LAVORO, PERMETTE DI CREARE UN LEGAME SPECIALE CON I CLIENTI E DI FIDELIZZARLI.

LE DEGUSTAZIONI SONO UN OTTIMO MODO PER FAR CONOSCERE AI VOSTRI CLIENTI NUOVI VINI E PER INVOLGARLI A PROVARE. MA PERCHÈ? NULLA BATTE L'ASSAGGIO DIRETTO PER CAPIRE LE SFUMATURE DI UN BUON VINO, EVOCANDO EMOZIONI E RICORDI. I CLIENTI CHE HANNO APPREZZATO UN VINO DURANTE LA DEGUSTAZIONE SARANNO PIÙ PROPENSI AD ACQUISTARLO.

## 08. DEGUSTAZIONI





## 09. MARKETING

FATE SAPERE AI VOSTRI CLIENTI QUALI VINI PROPONETE E PERCHÉ LI AVETE SCELTI. POTETE FARLO ATTRAVERSO IL VOSTRO MENU, I VOSTRI SOCIAL MEDIA O CON EVENTI SPECIALI. OGNI VINO HA UNA STORIA, UN TERRITORIO E DELLE CARATTERISTICHE UNICHE. METTERE IN LUCE QUESTI ASPETTI PERMETTE DI VALORIZZARE IL PRODOTTO E DI RENDERLO PIÙ INTERESSANTE AGLI OCCHI DEL CLIENTE.



È IMPORTANTE ASCOLTARE I FEEDBACK DEI VOSTRI CLIENTI PER CAPIRE QUALI VINI APPREZZANO DI PIÙ E QUALI NO. IN BASE AI LORO FEEDBACK, POTRETE MODIFICARE E MIGLIORARE LA VOSTRA SELEZIONE IN MODO DA SODDISFARE AL MEGLIO LE LORO ESIGENZE. MOSTRARE AI CLIENTI CHE SIAMO ATTENTI ALLE LORO OPINIONI E CHE SIAMO DISPOSTI A MIGLIORARE IN BASE AI LORO SUGGERIMENTI, AIUTA A CREARE UN RAPPORTO DI FIDUCIA.

## 10. ASCOLTARE FEEDBACK



SCEGLIERE I VINI DA PROPORRE ALLA MESCITA RICHIEDE TEMPO, IMPEGNO E ATTENZIONE. MA SEGUENDO QUESTI 10 CONSIGLI, POTRESTE CREARE UNA SELEZIONE AL CALICE CHE ATTIRERÀ NUOVI CLIENTI, FIDELIZZERÀ QUELLI GIÀ ESISTENTI E CONTRIBUIRÀ AL SUCCESSO DEL VOSTRO LOCALE.



LO CONFERMA SANDRO TECCE  
DI WYNIL: VINI & VINILI AD AVELLINO



“SONO TITOLARE DI UNA VINERIA NEL CENTRO STORICO DI AVELLINO E OFFRO PRINCIPALMENTE UN SERVIZIO DI MESCITA. HO SEMPRE AVUTO DIFFICOLTÀ A TROVARE VINI ARTIGIANALI E TERRITORIALI SENZA ESSERE COSTRETTO A COMPRARE GRANDI QUANTITÀ DI BOTTIGLIE, CHE È UN PROBLEMA PER ME AVENDO POCO SPAZIO PER LO STOCCAGGIO.

I VINI DI PICCOLI PRODUTTORI MEDIAMENTE COSTANO DI PIÙ DI QUELLI INDUSTRIALI MA DA CAPOBIANCO WINE RIESCO A COMPRARE POCO E SPESSO, SENZA DOVER PER FORZA PRENDERE ANCHE ALTRI VINI IN ABBINAMENTO O “SCARTI” INVENDUTI. HANNO MOLTE ETICHETTE DI PICCOLE CANTINE AD UN PREZZO GIUSTO PER POTER SBICCHIERARE A PREZZO CONTENUTO. PROGRAMMAZIONE, ESCLUSIVITÀ E CONSULENZA SONO I LORO PUNTI DI FORZA.”

ANCHE GIOVANNI MARAFFINO DI GIÒBISTROT A  
SANT'ANDREA DI CONZA CI DEFINISCE:



“UN PARTNER AFFIDABILE PER IL MIO LOCALE  
SONO DAVVERO ENTUSIASTA DI COLLABORARE CON CAPOBIANCO WINE  
& CO.

QUANDO HO APERTO IL BISTROT MI SERVIVO DA GROSSISTI GENERALISTI,  
DOVE POTEVO COMPRARE DI TUTTO, DAL VINO ALL'ACQUA, AVEVO PERÒ  
L'ESIGENZA DI MIGLIORARE LA MIA OFFERTA E NON AVERE VINI BANALI E  
SCONTATI CHE HANNO UN PO' TUTTI, COSÌ CONSIGLIATO DA UN AMICO, MI  
SONO RIVOLTO A CAPOBIANCO WINE.

LA LORO SELEZIONE DI VINI È SEMPLICEMENTE ECCEZIONALE, CON  
UN'ATTENZIONE PARTICOLARE PER I PICCOLI PRODUTTORI E LE  
ETICHETTE PIÙ RICERCATE.

GRAZIE ALLA LORO CONSULENZA ESPERTA, HO POTUTO ARRICCHIRE  
LA MIA CARTA DEI VINI CON BOTTIGLIE UNICHE E DI GRANDE  
QUALITÀ, CHE HANNO CONQUISTATO I MIEI CLIENTI PIÙ ESIGENTI.

APPREZZO MOLTO LA LORO DISPONIBILITÀ E LA LORO  
PROFESSIONALITÀ. LE CONSEGNE SONO SEMPRE PUNTUALI E IL  
SERVIZIO CLIENTI È IMPECCABILE.

CONSIGLIO VIVAMENTE CAPOBIANCO WINE & CO A TUTTI I  
RISTORATORI CHE CERCANO UN PARTNER AFFIDABILE PER LA PROPRIA  
ATTIVITÀ.”



MAIL: [ORDINICAPOBIANCOWINE@GMAIL.COM](mailto:ORDINICAPOBIANCOWINE@GMAIL.COM) -

TEL: 0825 1686437

