Vino e Pubblico Esercizio. Storie di successo

Con ricarichi adeguati, ma tali da mantenere contenuti i prezzi. Al calice o in bottiglia di piccolo formato. Rigorosamente di qualità elevata, ma anche semplici e leggeri per i meno esperti. Ecco, secondo gli addetti ai lavori, come si può (si deve?) proporre i vini, ai clienti dei Ristoranti, per avere buone chances di conquistarli e, perché no, fidelizzarli. Magari educando anche coloro che non lo sono già – ovviamente senza darlo a vedere – ad un consumo intelligente ed avvicinarli anche a quei prodotti che, magari meno conosciuti dai non troppo introdotti, rischiano di restare per troppo tempo fermi in cantina.
Tanto che Lucio Mastroberardino, presidente di UIV (Unione Italiana Vini) dice che “per rivitalizzare i consumi non c’è una ricetta unica, ma di sicuro occorre un differente approccio nella presentazione e nel servizio ai clienti, che sempre più necessitano di qualcosa in più, come informazione, formazione e magari intrattenimento sul vino, grazie anche al coinvolgimento dei produttori”.
Mixer ha ascoltato alcuni professionisti della Ristorazione ed ha raccolto le loro storie, fatte di scelte che hanno dato buoni risultati.

In allegato il pdf dell'articolo di Mixer