



SEZIONI ▾

VIDEO

EDITORIALI

RIVISTA

NETWORK

CONTATTI

CERCA PER CODICE O PAROLA ( ▾ 🔍)

ABBONAMEN



# Italia a Tavola



Quotidiano di enogastronomia, turismo, ristorazione e accoglienza  
Venerdì 12 Febbraio 2021 | aggiornato alle 01:18 | 72076 articoli in archivio

HOME [VINO](#) [CANTINE e CONSORZI](#)



## Cantina Ruggeri all'avanguardia: inaugura il suo wine club

Pubblicato il 11 Febbraio 2021 | 20:16

**La casa vinicola di Valdobbiadene (Tv) coniuga l'ascesa di nuovi strumenti digitali con i canali tradizionali, accorciando le distanze e consolidando il legame con i wine lovers attraverso esperienze a 360 gradi.**

**C**antina Ruggeri di Valdobbiadene (Tv) ha lanciato il suo wine club. Nel **Ruggeri Wine Club** è possibile accedere a **servizi esclusivi**, che comprendono la possibilità di acquistare i vini, anche in edizioni e **formati speciali**, a un piano fidelizzante dedicato, e la possibilità di ricevere in anteprima le **novità della cantina**. Tutto questo avvalendosi dei consigli del **Wine Club Manager**, un "consulente" che guida i soci in una sorte di **enoteca virtuale** e li accoglie nella grande famiglia Ruggeri. Una famiglia che presto diventerà ancora più numerosa e **internazionale**: da marzo infatti il Wine Club verrà aperto anche agli appassionati di Europa e del resto del mondo.



Dal mese di marzo il **Ruggeri** Wine Club viene aperto anche agli appassionati di tutto il mondo

### Aumento della relazione tra la cantina e gli appassionati

Il wine club funge da collegamento tra il **mondo reale e quello digitale**, facendo vacillare stanche e consolidate strutture che a oggi sono costrette a rinnovarsi oppure a scomparire. «Sebbene questo scenario possa intimorire, in realtà il **“direct to consumer”** rappresenta una soluzione aggiuntiva nonché una solida **promessa per il futuro vitivinicolo** grazie a un'esperienza di acquisto su misura che conduce a un **aumento della relazione** tra la cantina e gli appassionati, sia essa tramite wine club o altri canali riservati ai consumatori – dichiara la direzione di **Cantina Ruggeri** - Il direct to consumer è una **realtà in costante crescita**. La nostra volontà era avvicinarci a questo canale mantenendo gli stessi valori che caratterizzano la storia di **Ruggeri**. Volevamo uno strumento che valorizzasse la **figura del wine lover** e creasse **sinergia con gli altri canali tradizionali**, contribuendo al rafforzamento del marchio e al **rapporto con il cliente**. Con il wine club abbiamo creato la naturale continuazione dell'esperienza che l'appassionato può fare in **cantina** e nel nostro **wine shop** oppure incontrando i nostri vini in altre occasioni. Coltivare i rapporti e **instaurare legami duraturi** è da sempre un obiettivo comune a tutte le nostre attività».

Quello di **Ruggeri** rappresenta un esempio di **wine marketing contemporaneo**: la storica cantina di Valdobbadiene è riuscita infatti a coniugare l'ascesa di nuovi strumenti digitali con i canali tradizionali come l'Horeca, di cui da sempre **Ruggeri** è fiero ambasciatore.

Per informazioni: [wineclub.ruggeri.it](http://wineclub.ruggeri.it)

