

Vendere vino nel tuo locale: errori da non fare e come ti aiuta eBacco

Il racconto del vino è un momento essenziale per trasmettere al tuo cliente la qualità del prodotto offerto. E' in quel momento che **il cliente giudica le competenze tue e del tuo personale**, ancora prima di giudicare la bontà del vino. E' importante non farsi cogliere impreparati, perché saper raccontare un vino sarà la chiave non solo per convincere il cliente nella scelta, ma anche e soprattutto per renderlo fedele al tuo locale e alla tua preparazione.

Linguaggio del vino: un vocabolario troppo complicato

Roberto Burro, docente di Psicologia all'Università di Verona, ha presentato uno studio all'ultimo Valpolicella Annual Conference, evidenziando che **solo un terzo dei termini usati dai sommelier e guide del vino nella comunicazione sensoriale di un assaggio è compreso nello stesso modo da esperti e non esperti**.

Lo studio evidenzia come sia data poca voce all'**identificazione della bottiglia** mentre la maggior parte dei termini tecnici si spende tra descrittori olfattivi e del gusto (rispettivamente, 40% e un altro 40% dei termini), un 16% dei termini appartiene alla sfera visiva e **solo il 4% rimanda al territorio, al produttore e a eventuali legami con moda, design**.

Attenzione al cliente che si ha di fronte. Cosa valorizzare di una bottiglia?

Il nostro suggerimento è di avere un approccio diverso tra:

- **Cliente esperto:** partire con una breve descrizione del produttore, quindi spendere qualche parola in più sulle caratteristiche tecniche e le note di degustazione, con un accenno agli abbinamenti cibo-vino possibili
- **Cliente non-esperto** (maggioranza dei casi): partire con una lunga descrizione del produttore, essere brevi sulle caratteristiche tecniche e le note di degustazione, mentre soffermarsi di più sugli abbinamenti cibo-vino e guidare la scelta del cliente.

Come ti aiuta eBacco?

In eBacco, nonostante la moltitudine di produttori presenti, ci occupiamo personalmente di creare le pagine prodotto e dare al cliente descrizioni complete e uniformi su tutta la selezione di vini.

Le schede prodotto di eBacco sono consultabili e stampabili in qualsiasi momento e possono davvero aiutarti ad essere preparato prima di proporre dei vini al cliente.

Come illustrato nello schema sotto, per ogni vino troverai:

- **Storia del produttore:** sulla destra, lettura di 30 sec - 1 min al massimo. Semplice, ma ha tutto il necessario per conoscere la storia della cantina e il territorio a cui appartiene
- **Caratteristiche tecniche:** sulla sinistra, lettura di 30 sec. Denominazione, metodo di produzione, ecc. Sono aspetti più importanti per il cliente esperto, meno rilevanti, come anticipato prima, per il meno esperto
- **Note di degustazione:** sulla sinistra, lettura di 20 sec. Descrizione alla vista, al naso e al palato. Utilissime per la descrizione del vino al cliente che conosce meglio questo mondo

- **Abbinamenti cibo-vino:** sulla sinistra, lettura di 10 sec. Consigli sugli abbinamenti con cibo, sviluppati da sommelier esperti. Una brevissima guida che ti aiuterà nel consigliare il cliente più novizio.

Il nostro obiettivo è semplificarti la vita offrendoti una descrizione completissima di ogni prodotto, leggibile in meno di 2 minuti, a portata di mano. Uno strumento chiave per aumentare le vendite di vino e rendere fedele il tuo cliente.

Vuoi scoprire di più? → [Visita ora l'intero negozio di vini eBacco per la tua attività!](#)



Planeta CHARDONNAY Sicilia Menfi DOC

SKU: 330

IVA esclusa

Confezione

Cartone (5 bottiglie)

Quantità

1

Aggiungi al carrello

Storia del Produttore

La storia di Planeta è la storia di un viaggio nel tempo e nello spazio, attraverso la Sicilia da ovest a est, nei cinque territori in cui oggi nascono i vini dell'azienda. Un viaggio lungo il quale si è scelto di tutelare l'unicità dell'ambiente, dei paesaggi e della cultura con lo stesso rispetto con cui Planeta esplora le caratteristiche dei terreni e dei vitigni, valorizzando le specificità di ogni territorio.

Da cinque secoli, attraverso 17 generazioni, la famiglia si impegna a preservare le strade dell'evoluzione agricola in una terra complessa come la Sicilia, con un approccio sempre orientato all'apertura, all'innovazione.

Diverse generazioni che lavorano fianco a fianco, con la perfetta intesa che deriva non solo dall'armonia dei caratteri e dalla complementarietà delle competenze, ma soprattutto dall'unità della visione: l'amore per la Sicilia, il desiderio di proteggerla e la capacità di immaginare ogni giorno un nuovo modo per darle valore.

Alla ricerca delle varietà autoctone, un tempo ricchezza dell'isola, l'azienda è partita per il viaggio in Sicilia: da Menfi a Vittoria, poi a Noto, sull'Etna e infine a Capo Milazzo. Con l'idea di produrre ogni vino nel suo territorio, di sì è messi all'ascolto dei luoghi e delle persone, imparando ad essere diversi in contesti diversi, per poterli amare, interpretare e raccontare in modo unico.

Una ricerca, paziente e meticolosa, rivolta tanto al passato quanto al futuro: da un lato un profondo legame con la più antica tradizione enologica siciliana, con il suo patrimonio di varietà indigene, dall'altro l'interesse per i vitigni internazionali che meglio si adattano a questi territori, senza trascurare la sperimentazione varietale più spiritosa e visionaria.

L'etica della produzione e la protezione dell'ambiente, del paesaggio e della cultura di ogni luogo, attraverso una viticoltura sostenibile e duratura, cantine perfettamente integrate nel paesaggio e vini che rappresentano perfettamente ogni territorio, è ciò che accostano ovunque la presenza Planeta.

Caratteristiche tecniche

Note di degustazione

Abbinamenti

Denominazione: Menfi DOC
Annata: 2018
Uve: 100% Chardonnay
Vigneto: Ulmo, Maroccoli, Sambuca di Sicilia (Agrigento). Ulmo, 250 metri s.l.m. Maroccoli, 415 metri s.l.m.
Suolo: Ulmo, terreno di tessitura media, da mediamente profondo a profondo con uno scheletro abbondante costituito da ciottoli, debolmente calcareo, e con frazioni di terreni scuri e vegetali. Maroccoli, suolo ricco di scheletro, mediamente argilloso con abbondante frazione limosa
Resa per ettaro: Ulmo, 65 q.li. Maroccoli, 75 q.li
Densità impianto: Ulmo, 4.500 piante per ettaro. Maroccoli, 5.000 piante per ettaro
Epoca di vendemmia: Ulmo, 4 settembre. Maroccoli, 10 settembre
Vinificazione: dopo diraspapigiatura, pressatura soffice e sedimentazione statica a bassa temperatura. Fermentazione sul 18°C in barriques; segue affinamento di 11 mesi con bâtonnage eseguito ogni 30 giorni
Affinamento: in barriques di rovere di Allier da 225 litri, 50% nuove e 50% di 2° e 3° passaggio
Gradazione alcolica: 14% vol
Temperatura di servizio: 10°C

Colore giallo dorato chiaro, profondo ma trasparente, si intuisce il piacevole contrasto di cremosità e croccantezza all'assaggio. È un bianco morbido sovrastato da una rinfrescante vena acida che accompagna tutto l'assaggio. Un sottile tratto minerale fa dialogare con armonia il sapore delle pesche gialle mature, del miele d'acacia e della pasta di mandorla con i profumi più torbati, cerealicoli e tostati che si affacciano sul finale potente ed equilibrato.

Ideale con piatti di carne bianca o di pesce strutturati. Da provare con del foie gras appena scottato o con del vitello arrostito con una salsa di funghi.

Storia del produttore

Le sezioni informative di una pagina prodotto su eBacco