



Soave, 15 aprile 2025

Il Consorzio del Soave punta sull'alta formazione con "Casa del Vino Academy"

Parte a maggio il percorso in cinque moduli dedicato alle aziende associate al Consorzio del Soave per sviluppare competenze interne, migliorare la competitività e accrescere il capitale umano.

Soave (VR), 15 aprile 2025 – Una risposta concreta alle sfide di un mercato globale in continua evoluzione. Ecco in sintesi **"Casa del Vino Academy"**, l'innovativo programma di alta formazione interna, voluto dal **Consorzio del Soave**, che prenderà il via nel mese di maggio. L'obiettivo primario è fornire ai produttori associati, in poche settimane, un percorso di crescita e aggiornamento completo, efficace e immediatamente spendibile nel proprio contesto aziendale. In un'epoca caratterizzata da rapidi cambiamenti economici e sociali, la formazione e l'aggiornamento continuo rappresentano leve strategiche imprescindibili per la competitività delle imprese. In tal senso il comparto vitivinicolo non fa eccezione, anzi.

Consapevole di questa necessità, il Consorzio del Soave ha ideato un'iniziativa ambiziosa, selezionando professionisti di riconosciuta esperienza e competenza per garantire standard formativi di eccellenza. L'intento è quello di dotare le aziende degli strumenti più avanzati per affrontare le dinamiche del mercato, intercettare le nuove tendenze del consumo e rafforzare la propria identità sui mercati nazionali e internazionali.

Casa del Vino Academy si articola in un unico percorso formativo, strutturato in cinque moduli tematici interconnessi. Al termine del programma, ogni produttore partecipante riceverà un attestato di frequenza, a testimonianza dell'impegno profuso e delle competenze acquisite. **Un investimento strategico sul capitale umano delle aziende**, con l'obiettivo di innescare un circolo virtuoso di crescita e innovazione per l'intero comparto.

Modulo 1: Dove vanno oggi i grandi vini bianchi del mondo

Il primo modulo si focalizzerà sull'analisi approfondita degli scenari attuali e futuri dei grandi vini bianchi a livello globale. Attraverso una degustazione didattico-comparativa, realizzata in collaborazione con l'Associazione Italiana Sommelier (AIS), i produttori avranno l'opportunità di esplorare le tendenze emergenti, i nuovi mercati e le evoluzioni stilistiche che caratterizzano il panorama internazionale e di raffrontarle con la potenza identitaria della garganega e la storicità della denominazione del Soave.

Modulo 2: Enoturismo: come cogliere questa preziosa opportunità

Il secondo modulo sarà dedicato all'enoturismo, un settore in forte espansione che rappresenta una preziosa opportunità di crescita e diversificazione per le aziende vitivinicole. In collaborazione con Wine Meridian, esperti del settore illustreranno le strategie più efficaci per sviluppare un'offerta enoturistica attrattiva e di successo. Dalla creazione di esperienze uniche e memorabili alla gestione dell'ospitalità, dalla promozione online all'integrazione con il territorio, i partecipanti acquisiranno le competenze necessarie per trasformare la propria cantina in una destinazione

enoturistica di riferimento, intercettando un flusso di visitatori sempre più interessati a scoprire l'anima del Soave direttamente nei luoghi di produzione.

Modulo 3: Come diventare narratori del gusto

Comunicare il vino in modo efficace e coinvolgente è cruciale per costruire un'identità di marca forte e per conquistare il consumatore. Il terzo modulo, in collaborazione con Luigi Odello di Centro Studi Assaggiatori, si concentrerà sullo sviluppo delle capacità narrative legate al gusto. I produttori apprenderanno le tecniche di degustazione consapevole, l'utilizzo di un linguaggio evocativo e preciso per descrivere le caratteristiche organolettiche dei vini, e le strategie per raccontare la storia del prodotto, del territorio e delle persone che lo producono. Diventare veri e propri "narratori del gusto" permetterà alle aziende di creare un legame emotivo con il pubblico e di valorizzare al meglio l'unicità dei propri vini.

Modulo 4: Dall'identità di brand al mercato

Il quarto modulo affronterà il tema strategico del branding e del posizionamento sul mercato: i partecipanti esploreranno i processi per definire e comunicare un'identità di brand distintiva e coerente. Dall'analisi del proprio DNA aziendale all'individuazione del target di riferimento, dalla creazione di una comunicazione efficace alla definizione di strategie di marketing mirate, il modulo, realizzato in collaborazione con lo Studio Radicare, fornirà gli strumenti per costruire un brand forte e riconoscibile, capace di distinguersi in un mercato sempre più competitivo e di fidelizzare la clientela.

Modulo 5: Pensiero laterale: come ci vedono oggi gli altri

L'ultimo modulo proporrà una riflessione sul percepito delle differenti interpretazioni del Soave attraverso gli occhi di osservatori esterni, esperti nel settore vino. Un focus territoriale, coordinato da Francesco Saverio Russo, e una cena finale con le aziende coinvolte completeranno il modulo, offrendo un'opportunità di confronto e di scambio di prospettive.

«Mai come oggi, in uno scenario internazionale sempre più competitivo, la formazione e l'aggiornamento continuo rappresentano un investimento necessario e strategico per gli imprenditori del settore vitivinicolo - sottolinea **Cristian Ridolfi, presidente del Consorzio del Soave** -. La competizione si è intensificata ulteriormente, in seguito ad una situazione economica globale complessa, e diventa cruciale comprendere l'evoluzione dei gusti dei consumatori, soprattutto per le nuove generazioni. Dobbiamo capire cosa cercano, cosa apprezzano e cosa, invece, evitano. Casa del Vino Academy nasce proprio con l'obiettivo di fornire ai nostri produttori associati gli strumenti e le competenze per affrontare queste sfide con consapevolezza, rafforzando la loro capacità di innovare e di competere sui mercati globali, valorizzando al contempo l'unicità e la qualità del Soave nelle sue differenti interpretazioni».

Comunicazione & Media Relations:

Lucia Vesentini

328.4961031 – 045.7681578 - press@ilsoave.com

Sito internet: www.ilsoave.com