vinetur

Wine Suite gana terreno en las bodegas italianas

Más de 500 empresas vitivinícolas usan el CRM de Divinea para gestionar visitas, reservas y ventas directas

miércoles 13 de mayo de 2026



Wine Suite, la herramienta de CRM y marketing de Divinea para bodegas, ha sido adoptada por más de 500 empresas vitivinícolas en Italia, según la información difundida por la compañía. El sistema se presenta como una solución para ordenar contactos, gestionar reservas, automatizar correos y seguir en tiempo real las visitas, las ventas y las acciones comerciales ligadas al enoturismo.

Divinea explica que el software se ha implantado en bodegas de distintos territorios italianos y que su uso ha permitido mejorar la relación con los visitantes y reducir tareas manuales. La empresa sitúa esta evolución en un momento en el que muchas bodegas buscan herramientas para organizar mejor sus datos y dar seguimiento a cada contacto que llega por web, correo o redes sociales.

Entre los casos citados por la firma figura Ruggeri, en Valdobbiadene. Su responsable de hospitality, Arianna Proverbio, señala que el formulario de captación de Wine Suite permite que cada contacto entre en el CRM y pueda segmentarse para enviar comunicaciones personalizadas. Según su testimonio, eso ayuda a convertir una inscripción puntual en una relación más larga con el cliente.

Tenute Rubino, en Salento, también aparece entre las experiencias recogidas por Divinea. Su titular, Romina Leopardi, afirma que el sistema les ha permitido trabajar con más rapidez y consultar datos actualizados sin esperar al cierre del año para saber cómo evoluciona la actividad. La bodega vincula ese acceso inmediato a una gestión más precisa de las visitas y de la relación con los clientes.

En Sicilia, Tenute Camilleri cuenta que incorporó Wine Suite para profesionalizar su actividad de enoturismo y reducir tareas diarias de poco valor añadido. Durante el primer año de uso del programa, la bodega recibió más de 600 visitantes y mejoró la recogida de datos, las reseñas y el control sobre las ausencias a las reservas.

Otro caso es el de Cantina Li Duni, en Gallura. Su sales manager, Francesco Addis, explica que antes gestionaban las reservas solo por WhatsApp y que eso hacía perder información. Con el nuevo sistema, asegura que todo queda guardado dentro del software de forma ordenada.

Divinea resume los efectos del programa en varios puntos: entrada automática de contactos en la base de datos, paneles de seguimiento sobre ventas y reservas, correos automáticos para simplificar el trabajo del equipo y una atención más fluida para el visitante. La empresa añade que estas funciones ayudan a reforzar la fidelización y a impulsar las ventas directas desde la bodega.

La compañía afirma además que las bodegas que usan Wine Suite registran una media anual de +18% en visitantes en bodega y +22% en ventas directas. Divinea presenta estos datos como parte del balance de uso del software entre empresas vitivinícolas italianas que buscan integrar gestión comercial y atención al visitante en una sola plataforma.

Wine Suite forma parte de Divinea S.r.l., una empresa tecnológica con sede en Milán centrada en soluciones digitales, servicios y formación para el sector vitivinícola italiano.