vinetur

El canal de venta directa de vino sufre su mayor caída y obliga a las bodegas a centrarse en la retención

Un webinar analizará nuevas estrategias para evitar la pérdida de socios en los clubes de vino tras el descenso de envíos en 2025

lunes 23 de marzo de 2026

El próximo jueves, 9 de abril, se celebrará un webinar dirigido a propietarios, directivos y responsables de venta directa de bodegas, centrado en nuevas formas de prevenir la pérdida de socios en los clubes de vino. El evento llega en un momento delicado para el sector, tras un año 2025 marcado por el mayor descenso interanual tanto en volumen como en valor de los envíos directos al consumidor, según el informe Direct-to-Consumer Wine Shipping Report de 2026.

El canal de venta directa de vino, conocido como DtC, atraviesa una fase de contracción sostenida. El informe señala que el canal es ahora más pequeño, está más concentrado y depende en mayor medida de un grupo reducido de clientes de gama alta. Esta situación obliga a las bodegas a prestar más atención que nunca a la retención de socios en sus clubes de vino, ya que estabilizar los ingresos se ha convertido en una prioridad.

El webinar contará con la participación de Jimmy Wu, presidente de vinSUITE; Robin Farina, especialista en negocio de vino DtC de vinSUITE; y Alex Koral, asesor jurídico de Sovos ShipCompliant. Los ponentes abordarán cómo identificar las señales tempranas que anticipan la baja de un socio, ya que la pérdida rara vez comienza con una solicitud

de cancelación. Según los organizadores, suele iniciarse con cambios sutiles en el comportamiento del socio, que pueden pasar desapercibidos en los informes habituales.

Durante la sesión se explicará dónde y cómo buscar estos indicios, en qué se diferencia la previsión temprana de bajas respecto a los informes tradicionales y qué comportamientos de los socios suelen indicar un mayor riesgo de abandono antes de que se produzca la cancelación. Además, se analizará cómo la previsión permite priorizar mejor los esfuerzos de retención en función del valor y el riesgo de cada socio.

El webinar también tratará por qué la retención se ha convertido en el principal mecanismo para mantener los ingresos, en un contexto de descenso de los envíos DtC y aumento del precio medio por botella. Los organizadores animan a inscribirse tanto a quienes puedan asistir en directo como a quienes prefieran recibir la grabación posteriormente.