

Genericamente gentile Vignaiolo e/o Azienda

Descrizione

Cari amici del vino, dovete sapere che, in questa epoca di media sociali e di comportamenti antisociali, i [#Vignaioli](#) parlano tra loro e tanto.

La palma del tizio di cui più ci lamentiamo – su FB, su WhatsApp e presso altri barretti virtuali – rimane quella per il richiedente campioni gratuiti, ovviamente. Campioni gratuiti per recensioni, campioni gratuiti per future e possibili relazioni commerciali di là da venire, campioni gratuiti perché ho tre follower su instagram... Oggi il vignaiolo avvertito e rotto a tutte le esperienze di questo nostro mondo di passioni e abbiezioni, rifiuta cortesemente o ignora rigidamente questi individui.

Nello stesso modo oramai – è questione di sopravvivenza – si rifiuta di partecipare (o lo dovrebbe) alla miriade di “manifestazioni enologiche” che spuntano ovunque, degustazioni, premi, fiere, b2b e mostri a venti teste. E questo è il nostro secondo classificato: quello che ci contatta per invitarci a partecipare a tutte quelle note manifestazioni in cui io ti porto il vino, io sbicchiero, io faccio il simpatico con l'avventore, il tutto gratis e magari ti devo dare anche 300 euro ed essere grato. Companeros vignaioli! Suvvia! Queste cose servono solo a chi le organizza, che intasca facili quattrini e visibilità a spese del nostro tempo e del nostro vino. Sveglia! Ma divago.

Il terzo tipo è quello che “cerco vino per il mercato protetto della norvegia, per il trust canadese, per il re della Nigeria”. Non sono necessariamente e propriamente – almeno non sempre – bieche truffe, ma semplicemente stalker della pace del Vignaiolo che si mette lì, risponde, magari manda vino...

Ma eccomi al punto del mio post. Tutti questi signori ci inviano email generiche e circolari “Cara Azienda/produttore/vignaiolo/signore/forma di vita ignota” e ciò li fa ricadere sotto un'unica, grande ed onnicomprensiva categoria di spammari senza possibilità di perdono. Devono capire, questi “signori/robot per l'invio di email massive e generiche” che il Vignaiolo, piccolo, medio o minuscolo che sia, lavora prima di tutto mettendosi in prima linea e relazionandosi con il cliente in prima persona.

Il vino, mi piace ripetere a chi ancora mi ascolta, è per il 90% racconto e non certo una narrazione generica, ma uno storytelling tagliato e ripensato ogni volta in base alla persona che ci troviamo di fronte. Per questo troviamo inaccettabile che ci si rivolga come se fossimo una categoria uniforme, senza curare minimamente il contatto personale, senza, prima di rivolgersi a noi in quanto imprenditori e commercianti, averci conosciuti come [#Vignaioli](#), attraverso la nostra facondia e tramite i nostri vini.

Senza neanche un bacetto prima, insomma.

Cari signori spammari andate a quel paese! Il mio vino non l'avrete! Troppo sangue e sudore ci costa quello che riusciamo a portare nelle nostre bottiglie per poi doverlo sfilare così.

Categoria

1. Varie ed Eventuali
2. Vino e Vigna

Data di creazione

05/01/2020

Autore
gregorio

© Gregorio Galli