

# PAOLA PAVAN, PROFESSIONE PERSONAL WINE SHOPPER

**Da RHEX emerge una nuova professione molto richiesta soprattutto dai consumatori stranieri, amanti del vino italiano. I consigli per dotarsi di una cantina completa tutto l'anno**

*Rimini, 24 febbraio 2013* – Avanza una nuova professione dedicata alla diffusione della cultura del vino: **il personal wine shopper**. E debutta in rosa. A **RHEX**, il salone internazionale dell'accoglienza in corso a Rimini Fiera fino a martedì 26 febbraio, **Paola Pavan** (prima personal wine shopper in Italia e l'unica ad aver registrato il marchio nel 2012) propone i suoi saperi a coloro che intendono acquistare vino e migliorare le proprie conoscenze in merito. Giovane, Paola è veneta di origine e trapiantata in Toscana, quindi frutto di due territori che possiamo definire 'doc'.

"I miei clienti sono persone non esperte, privati che vogliono dotarsi di una cantina variegata e completa, oppure in altri casi, aziende che vogliono fare omaggi o accompagnare eventi e che non hanno tante conoscenze a proposito di vini".

Paola Pavan insiste su un concetto: "L'aspetto fondamentale è diffondere la conoscenza del prodotto perché l'acquisto e quindi il consumo siano consapevoli. Il mio è un percorso di educazione. Lei non sa quanto sia necessario. Un consumatore americano, una volta, sentito dire che il vino aveva un gusto di fragola, mi ha chiesto in quale fase della produzione veniva aggiunto il profumo di questo frutto. Ma spesso mi si chiede di un vino equivocando completamente sui territori di produzione".

Prima di condurre all'acquisto, il personal wine shopper deve conoscere il cliente, le sue abitudini alimentari e anche il carattere. "Sono fattori fondamentali per comporre la riserva ed è importante che quando si passa al consumo si sia in grado di riconoscere le caratteristiche di un vino, i suoi profumi. E come lo si conserva".

Il cliente tipo è prevalentemente straniero, attratto dai nomi blasonati dei vini italiani, uno che vuole dotarsi di una fornitura per l'anno a venire. Oppure consumatori italiani, che però hanno mediamente una preparazione più elevata e che al personal wine shopper chiedono bottiglie particolari.

Passiamo ai costi. Una famiglia di normali bevitori che voglia alternare al vino da pasto qualche bottiglia di qualità per le grandi occasioni, deve mettere in conto una spesa di 20 euro in media a bottiglia. "Con 600-700 euro si costruisce una cantina completa, con bottiglie 'quotidiane' ed altre più preziose".

Ultima domanda: cosa non può mancare in una cantina? "Le bollicine, quelle ti salvano sempre. Ma anche qui, di bollicine ce ne sono tante... e bisogna imparare a riconoscerle!".

Domani Paola Pavan, insieme al sommelier **Luca Gardini** (miglior sommelier al mondo 2010), presenterà il progetto 'Il consumatore al centro', a cura di **URSA MAJOR GROUP**. Fra le attività, quella di dotare la bottiglia servita al ristorante di una carta d'identità completa di QR Code che permetterà al cliente di ordinare da casa lo stesso vino bevuto al ristorante.

Per maggiori informazioni: [www.personalwineshopper.it/](http://www.personalwineshopper.it/)