© Copyright Università degli Studi di Torino, Progetto Atlante delle Professioni 2009

COME VIENE ORGANIZZATA LA PRODUZIONE E LA COMMERCIALIZZAZIONE DEL PRODOTTO VINICOLO?

A – Flusso di attività	B - INPUT	C – Descrizione dell'attività	D – RISULTATO	E - SISTEMA PROFESSIONALE
Bisogno espresso dal produttore vinicolo		L'input del processo è costituito dalla esplicitazione delle caratteristiche del vino attese dal produttore		
1.DEFINIZIONE DELLE CARATTERISTICHE DELLA MATERIA PRIMA	Bisogno del produttore	Definizione con il produttore vinicolo delle caratteristiche sensoriali, di qualità e di stabilità che si intendono ottenere. L'enologo provvede alla definizione delle caratteristiche della materia prima (ad esempio, il livello di acidità e la percentuale zuccherina dell'uva) indispensabili per l'ottenimento degli obiettivi concordati	Elenco delle caratteristiche delle materie prime	**Enologo/a** Esperto di marketing
2.DEFINIZIONE DELLE UVE	Elenco delle caratteristiche delle materie prime	Individuazione, da parte del consulente viticolo (o enologo), delle uve con le caratteristiche richieste dall'enologo per poter soddisfare il bisogno espresso dal cliente	Materia prima coltivata	**Enologo/a** Agronomo Specialista in viticoltura ed enologia
3.PROGRAMMAZIONE DELLA VENDEMMIA.	Materia prima definita e coltivata	Analisi delll'uva in fase di maturazione (visiva, dei parametri di gradazione zuccherina e di acidità dell'uva) per stabilire il momento della vendemmia. Una volta iniziata la raccolta, l'enologo si occuperà di accompagnare i lavori	Documento di programmazione della vendemmia.	**Enologo/a**
4.DEFINIZIONE DEL PROTOCOLLO DI LAVORAZIONE.	Documento di programmazione della vendemmia	Definizione di tutte le fasi di produzione: dalla vinificazione, alla produzione del mosto, all'elaborazione del vino grezzo e alla sua stabilizzazione, all'imbottigliamento. Ogni fase prevede una serie di azioni specifiche e di analisi volte all'ottenimento delle qualità sensoriali definite con il cliente	Vino pronto per la vendita/ Documentazione delle analisi effettuate.	**Enologo/a**
5.COMMERCIALIZZAZIONE DEL PRODOTTO FINITO	Vino pronto per la vendita	Promozione e vendita del prodotto finito: l'enologo interviene nella definizione di schede prodotto tecnicamente corrette e nella gestione dei contatti con i clienti e nella fase di contrattazione	Schede di descrizione prodotto Buoni d'ordine	**Enologo/a** Viticoltore Sommelier Esperto di marketing
Vino in commercio		Il risultato del processo di lavoro è costituito dalla vendita, a prezzi concorrenziali, del vino prodotto		