

The Affordable Wine Hunter: in UK la partita del vino italiano si gioca nei supermercati

scritto da Veronica Zin | 4 Novembre 2025



Andy Pincott, ex manager diventato The Affordable Wine Hunter, racconta come è nato il suo progetto nel 2022 per guidare i consumatori britannici nella ricerca di vini di qualità a prezzi accessibili. Nell'intervista affronta i miti sui prezzi del Prosecco, le abitudini delle nuove generazioni e le opportunità per i vini italiani nel mercato UK.

Trovare vini di qualità a prezzi accessibili è una sfida costante per molti consumatori, specialmente in mercati come quello del Regno Unito.

In questo scenario, **Andy Pincott**, meglio noto come **@affordablewinehunter**, è emersa come un punto di riferimento interessante. Ex consulente di gestione e direttore operativo, Pincott ha trasformato la sua passione per il vino in un progetto di successo, nato all'inizio del 2022.

La sua missione, come lui stesso ci ha spiegato, è guidare i consumatori attraverso le offerte dei supermercati. In questa intervista, abbiamo esplorato con lui l'evoluzione del suo progetto, la sua definizione di "vino accessibile", le abitudini di consumo delle nuove generazioni e le reali opportunità per i vini italiani, sfatando alcuni miti sui prezzi e sulla percezione di etichette come il Prosecco nel mercato UK.

Ci racconti un po' di lei? Come è nato il progetto The Affordable Wine Hunter?

Ho sempre amato il vino, una passione trasmessa da mio padre fin da adolescente, durante i nostri viaggi in Francia.

Il progetto "The Affordable Wine Hunter" è nato a inizio 2022 da una serie di circostanze. Da un lato, mi sentivo annoiato dalla carriera aziendale (lavoravo come consulente di gestione e direttore operativo); dall'altro, **con la Brexit, non ho più potuto fare le grandi scorte di vino che facevo quando andavo in Francia attraversando il tunnel della Manica**. Di conseguenza, ho iniziato a percepire i vini nel Regno Unito come molto più costosi.

Nello stesso periodo, un amico mi ha consigliato il corso WSET di terzo livello: si è rivelato fondamentale. Mi ha permesso di capire *perché* mi piacesse un certo tipo di vino, imparando a riconoscere le caratteristiche che apprezzavo. Questa nuova consapevolezza mi ha aperto un mondo: se apprezzo un costoso Pinot Nero della Borgogna, dove posso trovare alternative valide e più economiche? Così ho scoperto gli ottimi Pinot

Nero del Cile, del Sud Africa e della Nuova Zelanda.

Infine, ho notato le **costanti promozioni nei supermercati UK**, come lo sconto del 25% sull'acquisto di sei bottiglie miste. Ho iniziato a condividere queste informazioni con gli amici e, visto l'interesse, ho unito la mia nuova conoscenza del vino al desiderio di trovare etichette convenienti e ho lanciato l'account.

Secondo lei è vero che le giovani generazioni bevono meno? E quanto incide il prezzo, considerando anche altri fattori come la salute e la tendenza alla moderazione?

Penso sia vero che le **giovani generazioni bevano meno alcol in generale, non solo vino.**

Tuttavia, non credo che i giovani sotto i 25 anni abbiano mai bevuto molto vino.

Analizzando i miei follower, la fascia d'età più rappresentata è quella tra i 35 e i 45 anni, e ne ho pochissimi sotto i 25. È normale: anch'io a vent'anni non bevevo vino, preferivo birra, cocktail e shot. I luoghi frequentati dai giovani, come i club, raramente offrono vino di qualità. **Molte persone si avvicinano al vino più tardi, verso la fine dei vent'anni e l'inizio dei trenta.**

Per quanto riguarda il prezzo, nel Regno Unito la maggior parte del vino (circa il 90%) viene acquistata al supermercato e la maggior parte viene **bevuto entro sei mesi dall'acquisto, se non, addirittura, il giorno stesso.** Il prezzo medio nei supermercati si aggira intorno alle **7-8 sterline, una cifra che considero abbastanza accessibile.** Un vino a quel prezzo è paragonabile all'acquisto di quattro birre; non è la bevanda più economica, ma non la definirei costosa.

A proposito di prezzi, spesso i vini italiani, come il Prosecco, vengono venduti a prezzi molto alti nel Regno Unito, anche quando la qualità non è eccellente. Qual è la situazione reale?

È un punto interessante. La maggior parte del Prosecco venduto qui costa circa **9 sterline**. Probabilmente non è quello di altissima qualità, ma quasi tutti i supermercati hanno almeno un'etichetta a 7-8 sterline. L'anno scorso, in vista del Natale, ho pubblicato un post sui migliori Prosecco sotto le 10 sterline, e alcuni di questi erano persino dei **Valdobbiadene DCG**.

I consumatori britannici sono molto attenti al prezzo e amano le promozioni. **È molto raro che qualcuno spenda 20 sterline per una bottiglia di Prosecco**. Per noi, il Prosecco è una bevanda accessibile da supermercato. Lo step successivo, prima di arrivare allo Champagne, è rappresentato dai **Crémant** o da altri spumanti metodo classico. Recentemente stiamo assistendo anche a una **crescita del Cava**, che storicamente era percepito come dolciastro ma che ora viene prodotto in versioni molto più secche, diventando un concorrente diretto del Prosecco.

Quali sono, quindi, i punti di forza e le opportunità per i vini italiani, al di là delle etichette più famose?

L'Italia, essendo il più grande produttore di vino al mondo, ha un'offerta vastissima e un potenziale enorme. L'opportunità consiste nel **guidare i consumatori oltre i soliti nomi noti**. Molti conoscono il Pinot Grigio, ma un'alternativa eccellente è il Soave. La chiave è incoraggiare le persone a sperimentare.

Spesso i consumatori si fanno un'idea sbagliata. Un esempio

classico è il Bordeaux: molti lo provano come primo vino rosso, attratti dal nome prestigioso, ma rimangono delusi. È un vino con un tannino elevato e molto secco, che probabilmente andrebbe decantato, ma nessuno lo fa. Il risultato è che ne percepiscono solo gli aspetti più difficili e pensano di non amare il vino rosso. **Se invece vengono guidati lungo un percorso diverso, possono scoprire vini più adatti** al loro palato e imparare ad apprezzare anche il Bordeaux al momento giusto. L'Italia, con la sua incredibile varietà, ha tutte le carte in regola per guidare questa scoperta.

Punti chiave

1. **The Affordable Wine Hunter nasce nel 2022 dalla passione di Andy Pincott** e dalla necessità post-Brexit di trovare vini accessibili nel Regno Unito.
2. **Il 90% del vino UK viene acquistato al supermercato** a 6-7 sterline e consumato entro sei mesi dall'acquisto.
3. **Il Prosecco costa mediamente 9 sterline**, non 20 come si pensa, e alcuni Valdobbiadene DOP si trovano sotto le 10 sterline.
4. **I giovani sotto i 25 anni non bevono molto vino**, la fascia più rappresentata è quella tra 35-45 anni.
5. **L'Italia ha potenziale enorme grazie alla varietà di vitigni** e opportunità di guidare i consumatori oltre le etichette più note.