

Tiny wines: vini di qualità, piccoli formati, grandi possibilità

scritto da Agnese Ceschi | 20 Marzo 2026



Tiny Wines è una startup londinese che trasforma bottiglie premium in piccoli formati per rendere il vino di qualità più accessibile e ridurre lo spreco. Grazie alla partnership con Coravin, il progetto unisce innovazione tecnologica, modello direct-to-consumer e soluzioni B2B, puntando sul concetto "provare prima di acquistare".

Da un'esperienza di vita, anche poco piacevole, a volte nascono le migliori idee e creatività. Ne sa qualcosa **Harry Crowther**, co-fondatore di [Tiny Wines](#), una startup londinese che si prefigge di convertire le **bottiglie premium in piccoli formati**. Harry ha passato anni a vedere campioni di vino accumularsi davanti alla porta di casa. Come responsabile

acquisti vino per un'azienda di abbonamenti online, riceveva ogni settimana circa due dozzine di bottiglie, molte delle quali finivano nella spazzatura. Questo spreco lo turbava, così come i prezzi di questi vini, inaccessibili per la maggior parte delle persone. Così, insieme al socio Bob, e grazie al fortunato incontro con la tecnologia Coravin, è nata l'idea di provare a costruire un progetto moderno ed accessibile basato proprio sui vini in piccolo formato. È nata così Tiny Wines.

Cos'è Tiny Wines e da dove nasce?

Dalla mia esperienza professionale. **Ho sempre lavorato nel settore vinicolo** per tutta la mia carriera e sono sempre stato molto fortunato ad avere accesso a vini eccellenti. Ho lavorato nel settore dell'intermediazione di vini pregiati, vini molto costosi e poco accessibili per i consumatori comuni. Poco prima del Covid, io e il mio socio abbiamo provato a lanciare un servizio di abbonamento di invio di piccoli formati di vino direttamente a casa. Questo è stato l'inizio che ha richiesto degli aggiustamenti nel tempo.

Quando Coravan ha lanciato il prototipo del sistema Vinitas®, che è la tecnologia che utilizziamo oggi, abbiamo trovato il partner ideale per sviluppare al meglio la nostra mission: **rendere i vini eccellenti più accessibili ai consumatori in formato "tiny", piccolo.**

Dunque questo prodotto è rivolto al consumatore finale?

È sicuramente un **modello direct-to-consumer**: di fatto il concetto di "al bicchiere", come si farebbe in un ristorante, ma direttamente a casa. Inoltre, grazie alla mia esperienza come importatore di vini, ho compreso come i campioni che ricevevo erano di fatto uno spreco. Quindi abbiamo pensato di introdurre questi prodotti **anche per il settore B2B** e ridurre

l'impatto ambientale dei campioni.

Stiamo anche portando avanti alcune prove al momento, con produttori esteri per aiutarli a entrare nel mercato del Regno Unito. Quindi ci inviano i loro vini, e noi li inviamo agli acquirenti nel nostro network per vedere se c'è interesse. Siamo consapevoli che forse nessuno abbia mai preso la decisione di acquistare un prodotto solo con questi campioni, **ma è un modo per avviare la conversazione impattando meno sull'ambiente e sullo spreco.**

Inoltre, riteniamo che **questo sistema possa avere un appeal per i Consorzi** e ci piacerebbe lavorare con i Consorzi italiani. Abbiamo già all'attivo collaborazioni con Wines of Austria, Wines of Georgia, The Old Vine Project, alcuni produttori sudafricani e alcuni membri della South African Marketing Association.

Ha trovato barriere o ostacoli a questa vostra idea?

Credo che ci sia una naturale esitazione, e la maggiore resistenza che ho incontrato è stata proprio da parte degli stessi **produttori di vino**, perché **sono molto protettivi nei confronti dei loro vini**, e in fin dei conti, si chiedono: se si riconfeziona quel vino, sarà coerente con la bottiglia? Per rendere il nostro sistema affidabile abbiamo fatto molte degustazioni esperti e Master of Wine. Abbiamo chiesto loro di fare un confronto tra il piccolo formato e la bottiglia. Penso che le persone siano più semplicemente convinte che sia difficile cambiare abitudini e comportamenti nel commercio del vino, perché è un settore molto tradizionale.

Dal punto di vista del consumatore, pensa che questo nuovo modo di bere vino, più

orientato alla moderazione nel consumo di vino, potrebbe essere interessante?

Sicuramente questa formula può risultare interessante in questa prospettiva, specialmente nel Regno Unito, dove prendiamo molto sul serio iniziative come ad esempio il Dry January. Le persone possono trovare un buon equilibrio e moderazione con l'uso dei piccoli formati. Anche se ad essere onesto, personalmente **trovo più interessante dei piccoli formati la possibilità di accedere a vini che altrimenti non ci si potrebbe permettere** per il costo elevato della bottiglia.

Il consumatore che non conosce un vino, ad esempio un Amarone da 200 sterline, può provarlo nel formato piccolo e poi magari scegliere di compiere l'acquisto importante ma solo dopo averlo degustato.

Coravin è vostro partner in questo progetto...

Con Coravin abbiamo una partnership esclusiva. **Coravin Vinitas® è un sistema rivoluzionario** che consente di frazionare rapidamente vino o distillati in porzioni più piccole direttamente sul posto, in pochi minuti. **Tutta la credibilità ed affidabilità nasce anche dal fatto che usiamo un sistema molto riconosciuto.** Siamo ancora in fase di test, perché al momento possiamo garantire una tenuta assicurata del prodotto di tre mesi, ma nel prossimo futuro il nostro obiettivo è di stabilizzare ancora di più il vino nel piccolo formato per farlo durare più a lungo al riparo dall'ossidazione.

Quali sono gli obiettivi futuri per il

progetto?

Al momento abbiamo lanciato **un crowdfunding per sostenere ulteriormente l'investimento** iniziale e questo ci ha permesso di entrare nella fase successiva del progetto, che ruota attorno al messaggio "provare prima di acquistare". È un passaggio fondamentale, perché siamo in una posizione unica per offrire qualcosa che, a mio avviso, non è mai stato fatto prima nel settore.

Quello che voglio davvero è **essere conosciuti per aver reso il vino di qualità più accessibile alle persone**, con un approccio molto contemporaneo e inclusivo.

Il business del vino più tradizionale oggi deve trovare nuovi modi, nuove prospettive. Progetti come il nostro, secondo me, possono rappresentarne una. I marchi e le persone che avranno successo saranno quelli capaci di cambiare mentalità, di evolversi insieme al modo in cui le persone pensano al vino e al suo consumo.

Punti chiave:

1. **Tiny Wines è una startup londinese che propone vini premium in piccoli formati**, permettendo ai consumatori di degustare etichette di alta gamma senza acquistare l'intera bottiglia.
2. **Tiny Wines utilizza il sistema Coravin Vinitas®**, che consente di frazionare il vino in piccole porzioni preservandone qualità e caratteristiche organolettiche.
3. **Il modello è sia B2C, per i consumatori finali, sia B2B, per produttori e buyer** che vogliono ridurre sprechi e costi di campionatura.
4. **I produttori possono far degustare i propri vini a potenziali importatori o clienti** riducendo l'impatto

ambientale e i costi logistici dei campioni tradizionali.

5. **Attualmente la stabilità garantita è di circa tre mesi,** con l'obiettivo di estendere ulteriormente la durata nel tempo.