

Audiwine: analisi dati dicembre 2021

scritto da Emanuele Fiorio | 24 Gennaio 2022



Il Panel Audiwine è un progetto nato dalla collaborazione tra Wine Meridian e [UniExportManager](#) curato da **Alessandro Satin**, che ha come focus **l'analisi dei cambiamenti che avvengono nei mercati vinicoli internazionali attraverso l'esperienza diretta degli Export Manager di settore.**

Un osservatorio esclusivo che, attraverso l'utilizzo di un questionario mensile, permette di raccogliere contributi e dati che forniscono un quadro autentico, tangibile e concreto, basati sulle considerazioni di chi è coinvolto quotidianamente nelle dinamiche commerciali ed economiche. **I risultati di queste analisi consentono di condividere sfide ed opportunità presenti sui mercati del vino internazionali.**

Le testimonianze dirette degli Export Manager che da Gennaio 2021 si sono iscritti al nostro Panel, rappresentano una delle modalità più efficaci per conoscere, monitorare ed analizzare gli andamenti del mercato export.

Uno strumento che, partendo dai dati acquisiti, **permette di**

prefigurare i possibili mutamenti e sviluppi del vino italiano nei mercati internazionali, in grado di fornire un quadro solido e credibile ad una ampia platea di professionisti.

La possibilità di avere un riscontro rispetto agli andamenti dei volumi, alle variazioni dei prezzi medi e dei quantitativi, alle trasferte sui mercati esteri, agli eventi B2B, alle degustazioni online con i clienti, ai mercati più attivi (solo per fare alcuni esempi), diventa fondamentale nel quadro di una altalena pandemica che sta investendo il settore vino in maniera considerevole.

Ogni mese andremo a verificare ed esaminare le risposte fornite dagli Export Manager, fornendo **un report aggiornato delle tendenze rilevate in relazione al mese precedente.**

Analisi dati – Dicembre 2021

In riferimento al mese di dicembre 2021 il primo dato che emerge è relativo alla valutazione generale dell'attività rispetto al mese precedente (entrate lorde, ore fatturate o altri parametri che indicano l'attività svolta). **Diminuisce ulteriormente del 7% la percentuale degli Export Manager che registrano una crescita della propria attività**, il 58% del campione rispetto al 65% di novembre. Si tratta della percentuale più bassa dell'ultimo quadrimestre dell'anno. C'è da sottolineare l'aumento considerevole del dato relativo ai professionisti che registrano una flessione della propria attività (+12%), dall'8,7% di novembre si passa al 21,1% di dicembre, il dato più alto e preoccupante da febbraio 2021 (lasciando da parte il mese di agosto in cui gli scambi commerciali sono notoriamente più bassi). Di conseguenza diminuisce (-5%) la percentuale dei manager che registrano una attività generale invariata (21%), erano il 26% a novembre.

Per quanto riguarda i volumi mossi, i risultati rivelano una polarizzazione rispetto al mese precedente: **aumenta notevolmente il dato di coloro che evidenziano una flessione dei volumi** nel mese di dicembre (+23%), un dato negativo in

linea con la valutazione generale dell'attività evidenziata dagli export manager.

Non tutti i professionisti però hanno rilevato un calo, anche se in misura nettamente minore, cresce anche la percentuale di coloro che affermano di aver mosso volumi superiori al mese di novembre (52,6%), in crescita del +5% rispetto al mese precedente (47,8%).

Diminuisce la percentuale del campione che dichiara che i volumi mossi sono rimasti invariati, dal 39% di novembre si passa al 16% di dicembre (-23%).

Negativi anche i risultati relativi ai nuovi clienti B2B ed ai contatti con potenziali nuovi acquirenti.

Il 31,6% dichiara di aver attivato nuovi clienti B2B nel mese di dicembre, il mese precedente il dato si era attestato al 69,6%, si tratta quindi di una **importante flessione del -38%**, il peggior dato del 2021.

Di conseguenza aumenta la percentuale dei manager che dichiarano di non aver alcun nuovo cliente B2B nel mese di dicembre 2021, si passa dal 30,4% del mese di novembre al 68,4%.

In leggera discesa il dato relativo ai contatti con potenziali nuovi acquirenti: dal 91,3% di novembre si passa all'89,5% di dicembre.

Diminuisce (-27,5%) il dato riferito ai nuovi inserimenti SKU su clienti che già acquistavano, il 42,1% risponde positivamente rispetto al 69,6% del mese precedente. Aumenta proporzionalmente la percentuale dei professionisti che sottolineano di non aver inserito alcun nuovo SKU.

In controtendenza rispetto al mese precedente, a dicembre gli Export Manager rilevano che la ricerca da parte dei clienti di variazioni di prezzo si è spostata verso la fascia bassa (+17,6%), si passa dall'8,7% di novembre al 26,3% di dicembre. Diminuisce la percentuale relativa a coloro che non rilevano alcuna variazione, il dato si attesta al 47,4% contro il 60,9%

del mese precedente.

Per quanto riguarda le variazioni nel quantitativo per ordine richiesto dai clienti, i dati non sono positivi.

Solo il 26,3% degli Export Manager dichiara che c'è stato un effettivo aumento dei quantitativi. Questo dato è inferiore del 21,5% rispetto al mese precedente, in cui il 47,8% aveva registrato un aumento. La gran parte dei professionisti (63,2%) dichiara di non aver registrato alcuna variazione rispetto al mese antecedente, il dato più alto del 2021.

In discesa (-11%) il dato degli Export Manager che dichiarano di essersi recati all'estero nell'ultimo mese, in novembre la percentuale era del 47,8%, in dicembre si passa al 36,8%. Un dato di per sé non allarmante, visto che si tratta del secondo miglior dato del 2021.

Il dato è in crescita rispetto a novembre per quanto riguarda le trasferte previste per i prossimi tre mesi (+13,7%), il 78,9% del campione risponde che si recherà all'estero nell'arco di 3 mesi, era il 65,2% il mese precedente. Un buon segnale di fiducia per il 2022.

L'utilizzo di strumenti online, a causa della quarta ondata pandemica, torna in auge. In dicembre il dato risale del +9,6%: gli Export Manager che hanno partecipato a qualche evento rilevante B2B online, passano dal 27,2% di novembre al 36,8% di dicembre.

Naturalmente diminuisce in proporzione la percentuale di coloro i quali in dicembre non hanno partecipato a nessun evento B2B online rilevante: sono il 63,2%; erano il 72,7% a novembre.

Nonostante il ritorno degli eventi online, a dicembre gli export manager dichiarano di aver partecipato a meno degustazioni online con clienti o potenziali acquirenti rispetto al mese antecedente, il 31,6% contro il 43,5% di novembre, ossia l'11,9% in meno.

La percezione degli Export Manager rispetto all'andamento dei prossimi 3 mesi è il frutto dei dati scaturiti dalla nostra indagine che disegnano un quadro non positivo per quanto riguarda dicembre 2021.

Il dato di dicembre è il peggiore dell'anno, già ad ottobre e a novembre la percentuale degli intervistati che si dichiaravano positivi rispetto ad un miglioramento della situazione generale nei successivi 3 mesi era in flessione rispetto a settembre.

In dicembre questo dato si abbassa ulteriormente: **solo il 21,1% si dichiara ottimista rispetto al 52,9% di ottobre ed al 30,4% di novembre (-9,3%).**

Aumentano i pessimisti (+12,4%), la maggioranza (31,6%) prevede che la situazione rimarrà stabile nei prossimi 3 mesi.

Probabilmente il dato più significativo riguarda l'incertezza che sembra regnare sovrana. Questa insicurezza viene evidenziata dal dato di coloro che affermano di non sapere come sarà l'andamento nel primo trimestre 2022: dall'8,7% di novembre si passa al 26,3%, un incremento del +17,6%.

Novità Audiwine: sviluppo continuo

Da questo mese **abbiamo ulteriormente implementato la nostra ricerca**, chiedendo agli export manager del nostro panel quali siano i mercati apparsi più attivi nel mese di dicembre. Le risposte consentite potevano essere più di una.

Il dato più rilevante riguarda la **crescita del mercato dell'Europa Centrale, il 73,7% degli intervistati identifica questa zona come la più attiva** commercialmente nel mese di dicembre 2021. Un dato in aumento (+17,2%) rispetto al 56,5% del mese precedente.

Un altro dato interessante, in linea con la contrazione dell'import cinese, riguarda il calo delle aspettative su questo mercato. Solo il 5,3% degli export manager intervistati indica il Paese del Dragone come un mercato attivo, il dato nel mese antecedente si era attestato al 26,1%, una

contrazione del 20,3%. Nord America e UK rimangono sostanzialmente stabili, rispettivamente il 47,4% ed il 36,8% degli intervistati li ritiene mercati attivi, la percentuale era del 56,5% e del 34,8% nel mese di novembre.

In conclusione, abbiamo chiesto agli export manager di indicarci **quali siano i mercati in cui hanno notato un maggior sviluppo delle attività commerciali** nel mese di dicembre (più risposte possibili).

Il Nord Europa si impone come il mercato con un maggior sviluppo delle attività commerciali, in crescita del 19,7% rispetto al mese precedente, dal 43,5% al 63,2%.

Anche in questo caso i professionisti sottolineano la **contrazione del mercato import cinese**, una flessione del 20,8% dal 26,1% delle preferenze in novembre si passa al 5,3%.

Gli Stati Uniti tornano ai vertici delle preferenze, il 52,6% degli intervistati dichiarano di aver notato un maggior sviluppo delle attività commerciali in questo mercato, una crescita del +13,5% rispetto a novembre.

Come iscriversi

L'iscrizione è totalmente gratuita, così come la partecipazione alla presentazione e puoi iniziare già a rispondere alle domande di questo mese al seguente link:

<https://winemeridian.activehosted.com/f/15>