Audiwine: analisi export novembre 2021

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Dicembre 2021



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 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 (per fare alcuni esempi), diventa fondamentale nel quadro di una ripresa post-pandemica che sembra investire 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 – Novembre 2021

In riferimento al mese di novembre 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 del 10% la percentuale degli Export Manager che registrano una crescita della propria attività, il 65% del campione rispetto al 75% di ottobre. C'è da sottolineare che diminuisce anche il dato relativo ai professionisti che registrano una flessione della propria attività (-3,8%), dal 12,5% di ottobre si passa all'8,7% di novembre. **Aumenta considerevolmente (+13,6%)** e si riallinea con i dati di settembre, **la percentuale dei manager che registrano una attività generale invariata**, erano il 12,5% in ottobre, in novembre il dato raggiunge il 26,1%.

Per quanto riguarda i **volumi mossi**, i risultati rivelano una **sostanziale flessione** rispetto ad ottobre: il 39,1% del

campione dichiara che i volumi mossi sono rimasti invariati. Il 47,8% ha mosso **volumi superiori, in calo del -16,9%** rispetto al mese precedente (64,7%).
Il dato positivo riguarda i professionisti che dichiarano di aver registrato una flessione dei volumi mossi, l'8,7% del campione contro il 17,6% del mese precedente (-8,9%).

Buoni i risultati relativi ai nuovi clienti B2B ed ai contatti con potenziali nuovi acquirenti.
Il 69,6% dichiara di aver attivato nuovi clienti B2B nel mese di ottobre, il mese precedente il dato si era attestato al 58,8%, un +10,8%. In leggera discesa il dato relativo ai contatti con potenziali nuovi acquirenti: dal 94,1% di ottobre si passa al 91,3% di novembre.

Aumenta (+13,3%) il dato riferito ai nuovi inserimenti SKU su clienti che già acquistavano, il 69,6% risponde positivamente contro il 56,3% del mese precedente.

Interessante il fatto che a novembre gli Export Manager rilevano che **la ricerca da parte dei clienti di variazioni di prezzo si è spostata verso la fascia alta.** Una inversione di tendenza rispetto ad ottobre, quando il 35% del campione riferiva che i clienti erano alla ricerca di prezzi medi più bassi. In novembre questo dato si ridimensiona notevolmente, solo l'8,7% degli Export Manager dichiara che i clienti sono alla ricerca di prezzi medi più bassi, mentre **il 30,4% rileva che stanno cercando prezzi medi più alti – erano l'11,8% in ottobre (+18,6%).**
Aumenta leggermente la percentuale relativa a coloro che non rilevano alcuna variazione, il dato si attesta al 60,9% contro il 52,9% del mese precedente.

Per quanto riguarda le **variazioni nel quantitativo per ordine richiesto dai clienti, i dati sono molto positivi.**
Il 47,8% degli Export Manager dichiara che c'è stato un effettivo aumento dei quantitativi.
Questo dato è superiore del **+18,4% rispetto ad ottobre**, in cui

solo il 29,4% aveva registrato un aumento in questo senso.
La percentuale che ha rilevato una situazione antitetica, ossia una contrazione dei quantitativo per singolo ordine è rimasta pressoché invariata, il 13% rispetto all'11,8% del mese precedente. Di conseguenza diminuisce anche il dato di chi non rileva alcuna variazione, dal 58,8% di ottobre si passa al 39,1% di novembre.

Si registrano variazioni importanti rispetto alle trasferte da parte degli intervistati, quasi **la metà del campione dichiara di aver viaggiato all'estero, il dato più alto del 2021.**
Aumenta (+12,5%) il dato degli Export Manager che dichiarano di essersi recati all'estero nell'ultimo mese, in ottobre la percentuale era del 35,3%, in novembre si passa al 47,8%.

Il dato è in **flessione rispetto ad ottobre per quanto riguarda le trasferte previste per i prossimi tre mesi (-17,2%)**, il 65,2% del campione risponde che si recherà all'estero nell'arco di 3 mesi, era l'82,4% il mese precedente.

L'utilizzo di strumenti online, dopo il picco di settembre, è in costante diminuzione. Anche in novembre il dato scende: gli Export Manager che hanno partecipato a qualche evento rilevante B2B online, passano dal 35,3% di ottobre al 27,2% di novembre.
Un dato particolare da tenere in considerazione è quello relativo ai professionisti che dichiarano di aver partecipato ad almeno 4 o più eventi B2B online, sono il 4,5% del totale, il mese precedente questa percentuale era ferma allo 0%.
Naturalmente aumenta la percentuale di coloro i quali in novembre non hanno partecipato a nessun evento B2B online rilevante: sono la maggioranza, il 72,7%; erano il 64,7% ad ottobre.

In leggera flessione il dato relativo alle degustazioni online con clienti o potenziali acquirenti, il 43,5% ha preso parte alle degustazioni nel mese di novembre, il 3,6% in meno rispetto al mese precedente.

In conclusione, abbiamo voluto sondare la percezione degli Export Manager rispetto all'andamento dei prossimi 3 mesi. Si notano diverse discrepanze rispetto a quanto rilevato nel mese di settembre ed ottobre.
Già ad ottobre la percentuale degli intervistati che si dichiaravano positivi rispetto ad un miglioramento della **situazione generale nei successivi 3 mesi** era in diminuzione (-32,8%) rispetto a settembre. In novembre questo dato si abbassa ulteriormente: **solo il 30,4% si dichiara ottimista rispetto al 52,9% del mese precedente (-22,5%).**
Aumentano i pessimisti (+2,8%) ma la maggioranza (52,2%) prevede che la situazione rimarrà stabile nei prossimi 3 mesi.

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