British Columbia: innovazione in risposta al crollo dell’horeca

scritto da Astrid Panizza | 21 Aprile 2021



La regione di **British Columbia**, in **Canada**, ha sperimentato, come nel resto del mondo, un forte **impatto** causato dalla **pandemia** Covid-19, soprattutto a causa della **chiusura** dei **ristoranti**, che ha causato un **crollo** di oltre il **50% nelle vendite del canale Horeca**. La regione dell’Okanagan conta **929 cantine**, con un totale di ettari vitati pari a 4.152, che portano all’economia **2,8 miliardi di dollari ogni anno**.

In un recente articolo del **Vancouver Sun**, è stata riportata un’interessante **iniziativa** per attirare clienti che ha riscosso grande **successo**. La Singletree Winery di Abbotsford, infatti, a metà gennaio, ha aperto al pubblico due **cupole trasparenti** dove è possibile degustare i vini della cantina

con la visuale dei vigneti della proprietà, ospitando **da due a sei persone** alla volta. Il costo per accedere ad una degustazione in cupola è di **50 dollari a persona**. Il venerdì e il sabato, inoltre, si può partecipare anche ad un pasto di tre portate dallo chef Adrian Beaty per il costo di $75.

Debbie Etsell, proprietaria della cantina a conduzione familiare assieme a suo marito Garnet, ha detto che la **risposta** è stata così **"travolgente"** che ha dovuto richiamare tutto il suo staff, dapprima lasciato a casa a causa della pandemia. Le cupole sono state usate dalle persone per **celebrare anniversari e compleanni** e ci sono state addirittura **proposte di matrimonio**.

"È stato divertente trovare un **modo innovativo** per soddisfare le **esigenze** dei nostri **ospiti** e le cupole sono state la scelta azzeccata", ha detto Etsell, marketing manager della cantina. "Le cupole sono un'esperienza davvero interessante. Le terremo anche una volta tornati alla normalità". Etsell ha continuato affermando che Singletree ha visto un calo dei viaggiatori internazionali ma, in compenso, un **aumento di clienti locali**.

Miles Prodan, presidente e amministratore delegato di **Wine Growers B.C**., ha detto che le **vendite** complessive di vino durante la pandemia sono **aumentate** nella regione. Ciò che non è aumentato è la **quota di mercato** dei vini del B.C. I **clienti**, ha affermato, sono diventati **più attenti ai prezzi**. Quando sono in un'enoteca, infatti, tendono a comprare una bottiglia da 8 dollari dalla Spagna piuttosto che una bottiglia proveniente da una cantina locale che costa 15 dollari. "Durante la pandemia la gente ha scelto i vini meno meno costosi, e i vini d'importazione sono cresciuti di più durante la pandemia rispetto ai vini della zona di British Columbia".

Le statistiche rilasciate da Prodan alla B.C. Wine Industry Insight, infatti, mostrano che la **pandemia** ha portato a un **calo delle vendite di vini locali** nel settore dell'**ospitalità**, inclusi i ristoranti, di oltre il **50 per cento**, calo che

continuerà anche in questo 2021.

La **quota di mercato** dei **vini** della regione di **B.C.**, è **scesa** di quasi il **4%,** mentre le **vendite di importazione** sono **aumentate** di poco meno dell'**1%**.

Alcune aziende vinicole hanno compensato il calo delle vendite nei ristoranti espandendo le **offerte online** attraverso i **club del vino**, ha continuato Prodan.
Anche l'**esperienza della cantina è cambiata**. Poiché la gente ora deve **prenotare** per assaggiare i vini, vivendo però un'**esperienza di vino più approfondita e curata.** Prodan si aspetta che **questo nuovo commercio continui dopo la pandemia**, attirando **sempre più clienti** anche da lontano, quando si potrà tornare a viaggiare normalmente.