

Cina, ascesa vendita vino on-demand: il caso Jiu Xiao Er

scritto da Emanuele Fiorio | 14 Marzo 2025



Il mercato cinese della vendita di alcolici on-demand sta vivendo una crescita esplosiva, spinto dalla cultura del BYOB e dalla domanda di vini accessibili. Consegne rapidissime e una rete logistica efficiente stanno ridefinendo le abitudini di consumo, attirando investimenti milionari e trasformando il settore in un'opportunità strategica per produttori e distributori.

Negli ultimi anni, la Cina ha visto una rapida trasformazione nel settore della vendita al dettaglio di alcolici, trainata dall'ascesa delle piattaforme di consegna on-demand istantanea. Questo cambiamento si inserisce in un contesto più ampio di digitalizzazione del commercio e di nuove abitudini di consumo, che hanno reso il **mercato del vino on-demand un'opportunità di investimento sempre più interessante**. Il

recente round di finanziamento da 50 milioni di yuan (circa 6,94 milioni di dollari) ottenuto dalla piattaforma Jiu Xiao Er conferma il trend, evidenziando il potenziale di un settore destinato a superare i 100 miliardi di yuan entro il 2027.

Fondata nel 2015 e con sede a Nanning, nella regione autonoma del Guangxi, Jiu Xiao Er si è posizionata come una delle aziende pioniere nel mercato della vendita al dettaglio di alcolici in Cina. A differenza di molte piattaforme che si affidano a servizi di consegna esterni, **Jiu Xiao Er ha costruito una rete logistica proprietaria**, con oltre 2.000 magazzini e quasi 10.000 corrieri, **garantendo tempi medi di consegna di soli 15 minuti**. L'integrazione con giganti della distribuzione come Meituan e Ele.me ha ulteriormente consolidato il suo vantaggio competitivo.

Come riporta Vino Joy News in un recente articolo, questa strategia ha permesso all'azienda di crescere rapidamente: il volume lordo delle merci (GMV) è passato da 1,5 miliardi di yuan nel 2021 a un previsto 4 miliardi di yuan nel 2024, segnalando **un'espansione robusta nonostante la stagnazione del mercato tradizionale del vino**.

Leggi anche – [Cina 2024, anno di contrasti: analisi fragilità e spunti di ottimismo](#)

Una delle caratteristiche distintive del consumo di alcol in Cina è la **diffusa cultura del BYOB (Bring Your Own Bottle)**, che consente ai clienti di portare il proprio vino nei ristoranti senza incorrere in costi aggiuntivi. Questo fenomeno **ha favorito la crescita delle piattaforme di consegna di alcolici**, eliminando la necessità di pianificazioni anticipate o di raffreddamento preventivo delle bottiglie.

In questo contesto, la domanda di vini consegnati a domicilio è in aumento, sebbene con una netta preferenza per etichette economiche e ben riconoscibili.

Jiu Xiao Er propone un assortimento di oltre 200 tipologie di

birre, ma meno di 100 di vini, con una **selezione dominata da marchi internazionali accessibili** come Torre Oria's Knock Knock, Yellow Tail, Montes, Lafite Legend e Rawson's Retreat, generalmente **venduti a meno di 100 yuan (circa 14 dollari)**.

Jiu Xiao Er non è l'unico player in questo mercato. Colossi come Meituan e 1919.com stanno investendo pesantemente nella distribuzione on-demand di alcolici, con **strategie di espansione che puntano sulla rapidità e sull'ampiezza dell'offerta**. Tuttavia, il vantaggio di Jiu Xiao Er risiede nella qualità della sua rete logistica proprietaria, che le consente di **garantire consegne più affidabili rispetto ai concorrenti** che si appoggiano a servizi di delivery in crowdsourcing.

Un altro aspetto che distingue Jiu Xiao Er è la strategia di pricing: invece di competere esclusivamente sul prezzo, l'azienda mantiene un approccio più stabile e orientato alla sostenibilità a lungo termine, una scelta apprezzata dai partner commerciali e dai produttori vinicoli.

Le prospettive per il settore restano estremamente promettenti. Secondo Meituan, il mercato cinese della **vendita on-demand di alcolici ha raggiunto un valore di circa 20 miliardi di yuan nel 2023 e si prevede che supererà i 100 miliardi entro il 2027**. Con una domanda in crescita e un'infrastruttura consolidata, Jiu Xiao Er è ben posizionata per continuare a guidare l'innovazione nel settore e ridefinire le abitudini di consumo del vino in Cina.

Punti chiave:

1. **Boom del mercato on-demand** – La vendita di alcolici con consegna istantanea in Cina sta crescendo rapidamente e si prevede che supererà i 100 miliardi di yuan entro il

2027.

2. **Influenza della cultura BYOB** – La possibilità di portare il proprio vino nei ristoranti senza costi aggiuntivi ha incentivato la domanda di consegne rapide di alcolici.
3. **Logistica proprietaria come vantaggio competitivo** – Le piattaforme di successo hanno investito in reti di magazzini e corrieri per garantire consegne in soli 15 minuti.
4. **Preferenza per vini accessibili** – I consumatori scelgono principalmente etichette economiche e riconoscibili, con un prezzo medio inferiore a 100 yuan.
5. **Interesse degli investitori** – Nonostante un'economia incerta, il settore continua ad attrarre finanziamenti milionari, segnalando un forte potenziale di crescita.