È già finita la crescita del rosé?

scritto da Noemi Mengo | 20 Novembre 2019



Fino a poco tempo fa, il rosé sembrava dovesse raggiungere quote mai viste fra i consumatori inglesi. Qualcosa deve essere per forza cambiato, poiché The Drink Business, di recente, ha segnalato una discesa imprevista, su cui ci soffermiamo in questo articolo.

La spesa per il rosato nel commercio al dettaglio del Regno Unito è infatti diminuita del 2,5% su base annua, secondo i dati del gruppo di **ricerca** **Kantar**, che monitora le abitudini di acquisto di generi alimentari ad uso domestico su un campione di circa 30.000 famiglie.

Nelle 52 settimane prese in considerazione, fino all'8 settembre 2019, le famiglie monitorate hanno speso £508.561 in rosé, rispetto ai £521.590 nello stesso periodo registrati l'anno precedente.

La spesa totale per il vino fermo, invece, è cresciuta a £5.038.891 nello stesso periodo, con un aumento del 3,1%

rispetto all'anno precedente, con i rossi che registrano il maggiore aumento rispetto ai bianchi.

Mentre la spesa è aumentata, la percentuale di acquirenti che effettivamente acquistano vino con regolarità è in calo, secondo Kantar. Il 67,5% delle famiglie ha acquistato durante l'anno fino all'8 settembre, con un calo del 2,7% rispetto all'anno precedente. Il 63,2% di queste bottiglie, oltretutto è stato acquistato per £5 o meno. Un dato che è stato comparato con i seguenti: il 31,4% delle famiglie spende tra le £ 5,01 e £ 7, il 4,6% spende tra £ 7,01 e £ 10 e solo lo 0,8% delle famiglie spende oltre £ 10 per una bottiglia.

A complicare la situazione, anche i dazi sul vino che, al contrario di quello della birra, congelato il 1 ° febbraio di quest'anno, è salito a £ 2,23 a bottiglia.Su tale base, il calcolatore Vinonomics di Bibendum afferma che **per una bottiglia di vino da £ 5, vengono quindi spesi solo 30 penny per il vino stesso, tutto il resto va a finire in altri costi, inclusi dazio, imballaggio, IVA, logistica, accise e margine**. Perciò su una bottiglia da £ 20, quei 30 penny diventano £ 7,03 sul totale dell'importo speso per il vino. Non ci sorprende quindi che, secondo i dati di Kantar, il prezzo medio per bottiglia sia aumentato ogni anno dal 2016.

Laura Christen, Client Executive di Kantar, dichiara: "Il mercato degli alcolici si sta evolvendo e il vino è ancor più in evoluzione. Mentre il valore complessivo del mercato continua a crescere, i numeri degli acquirenti diminuiscono e questo è particolarmente vero per il rosé. Gli acquirenti si stanno allontanando dalla categoria a favore del vino bianco. I consumatori si rivolgono ad altro, scegliendo ad esempio una combinazione di blanc sauvignon New World premium o gamme GDO a basso costo ma di alta qualità, come di Aldi o Lidl, che secondo i dati sembrano oggi rappresentare un'offerta più interessante per gli acquirenti inglesi.

Dall'articolo di The Drink Business, sempre la Christen

conclude “A livello generale, il settore vitivinicolo deve adattarsi per rimanere popolare tra le giovani generazioni. Dato che i giovani sono tentati a spostarsi sempre più lontano dal vino fermo per preferire bevande più “Instagrammabili” come il gin e opzioni più portatili in lattine pronte da bere, il vino ha il dovere di modernizzarsi, lanciando prodotti specificamente commercializzati, che abbiano soprattutto un bell’aspetto “.