Champagne: DtC svolta storica

scritto da Emanuele Fiorio | 15 Luglio 2020

Il grave declino dell'on-trade globale ha causato una débâcle alle maison di Champagne come Philipponnat.
Il CIVC (Comité Interprofessionnel du vin de Champagne) ha rivelato che lo Champagne ha venduto **50 milioni di bottiglie in meno nei primi quattro mesi del 2020 rispetto al 2019.**

Come riporta Wine Business International, il principale marchio di Champagne **Philipponnat ha annunciato una svolta storica, presentando il progetto di un portale di vendita online.**
Secondo il presidente Charles Philipponnat, il portale sarà lanciato in autunno. **La maison ha in programma di vendere l'intera gamma di prodotti online**, tra cui rarità, vini monovitigno, annate più vecchie e pacchi regalo che saranno proposti occasionalmente come offerte speciali una tantum.
Il passaggio al modello "direct-to-consumer" rappresenta un cambiamento significativo nell'atteggiamento della storica proprietà – fondata nel 1522, Philipponnat e acquisita da Lanson-BCC nel 1997. "Il 30 giugno abbiamo

concluso il contratto con la nostra agenzia di marketing", ha spiegato Philipponnat. "Abbiamo deciso di iniziare le vendite DtC alla fine di maggio. **Ci siamo resi conto che durante il lockdown le vendite dei nostri concorrenti specializzati online erano in crescita** rispetto all'anno scorso".

Quale ruolo avranno i distributori tradizionali dopo questa decisione storica?
"È vero che fino a questo momento abbiamo evitato di ricorrere alla vendita diretta e abbiamo preferito non competere direttamente con i nostri rivenditori", ha detto Philipponnat. "Tuttavia, l'evoluzione verso la vendita online è ormai inevitabile. **I rivenditori non dovrebbero essere turbati finché i prezzi sono coerenti e non sottoquotati**".

Tuttavia, per il momento solo gli appassionati francesi possono acquistare il vino dal portale online. La spedizione di vino attraverso gli stati europei è complessa e costosa, soprattutto se si parla di piccole quantità. "Se avremo un'esperienza di successo sul mercato nazionale, saremo in grado di offrire un servizio di spedizione all'estero in un secondo momento, sempre per conto dei nostri distributori locali in altri paesi, cercando sempre di mantenere prezzi coerenti", ha detto Philipponnat.

Philipponnat non è stata l'unica maison ad investire sulla vendita online, lo testimonia Christian Holthausen, export and communications director di **A.R Lenoble**: "Abbiamo in programma di lanciare il nostro portale DtC questo autunno". Anche **Champagne Palmer** ha lanciato la sua piattaforma l'11 aprile 2020 ed è probabile che ora che le case leader hanno ufficializzato questo cambiamento epocale, altre seguiranno.