Mercato UK: previste turbolenze allacciate le cinture

scritto da Noemi Mengo | 18 Dicembre 2018



Un mercato che scotta quello del Regno Unito, una meta che, nonostante le difficoltà, dovremo essere bravi a non lasciarci scappare di mano, poiché le possibilità di crescita per l'Italia ci sono. Ad una condizione: che gli italiani siano capaci di adottare i dovuti modi, quali? Quelli in stile British, of course!
A darci questo prezioso suggerimento è Lyenne Sherrif MW, che a wine2wine 2018 ha affrontato uno dei temi più caldi degli sviluppi sui mercati, ovvero gli ultimi aggiornamenti rispetto al mercato inglese e alla sua apertura ai vini italiani, nonostante lo scossone che la Brexit ha provocato sul nostro tranquillo volo di linea verso la sicurezza sulle tavole del Regno Unito.

Cosa si intende con le "dovute maniere"?
La GDO inglese, soprattutto quella più di nicchia, si sta sviluppando in maniera davvero rapida e sta dedicando una

fetta importante della sua attenzione al mondo del vino. Diversi supermercati, negli ultimi anni, hanno introdotto al loro interno dei veri e propri wine corner e wine bar, dove i consumatori possono partecipare alle degustazioni e subito dopo passare dal reparto enologia e scegliere il vino appena provato. Si tratta una versione più analogica del DTC (Direct to Consumer), ma comunque un ottimo riflettore sul prodotto vino. Inoltre, la selezione di vini all'interno dei supermercati sta crescendo in qualità, in alcuni di essi, come le catene Waitrose e Wine Society, vengono venduti vini anche da 200 pounds, fattore questo che ribalta la concezione comune di "vino da supermercato".

Come rientrare fra la selezione di vendita?

L'accortezza da tenere in considerazione è semplice: guardare bene i competitor, osservarli, rispettarli e vedere fra quali di essi c'è posto sugli scaffali. Lasciamo a casa la presunzione e prendiamo esempio dagli Australiani, che nel mercato UK si differenziano per l'attenzione che hanno nel proporre i propri vini, dando un valore sulla base di ciò che già è presente negli store e non imponendosi e dando un prezzo sulla base dei propri personali criteri. Stiamo parlando degli inglesi, amano lo stile "british" e le maniere "polite", perciò è questa la chiave per conquistare la GDO. L'irruenza servirà a ben poco.
Passiamo ai tecnicismi, stiamo infatti parlando, per dirlo in una parola sola, di **benchmarking**: letteralmente una metodologia basata sul confronto sistematico che permette alle aziende che lo applicano di compararsi con le migliori e soprattutto di apprendere da queste per migliorare.
Ma le importazioni godono ancora di buona salute?
Vediamo qualche dato e qualche previsione, per la quale ci riferiamo all'ultimo aggiornamento a novembre 2018 dell'indagine di IWSR Vinexpo dal 2012 al 2022.
Per quanto riguarda i vini fermi, sono **previste alcune turbolenze**, sembra infatti che fino al 2022 i consumi dovrebbero declinare, rossi e bianchi perderanno volume più rapidamente, mentre per i rosè la diminuzione del consumo

dovrebbe essere lievemente più misurata. L’Italia è il terzo importatore del Paese, dopo Australia e Francia, e le previsioni dicono che il CAGR 2017-2022 si attesta al -4.3%.

Diverse invece le previsioni per le bollicine, che continueranno a crescere: in particolare dal volume di 2.6 milioni in casse da 9 litri registrato per il 2018 e accompagnato da un consumo di 14.7 litri per adulto si passerà nel 2022 ad un volume di 2.8 milioni in casse da 9 litri ed un consumo di 16.2 litri per adulto. La categoria di prezzo standard subirà una crescita interessante, con un calcolo CAGR 2017-2022 di +3.5%, con un volume in casse da 9 litri che passerà dai 10.6 milioni nel 2017 a 12.6 milioni nel 2022.

Le possibilità non sono troppe, ma sono quelle giuste. La reputazione italiana è ancora altissima, ma non può più vivere di rendita. Sulla lista dei buoni propositi per l’anno nuovo, vi inseriamo già due voci: comunicazione strategica e benchmarking con le aziende più richieste dal mercato inglese, solo così secondo gli esperti si potrà atterrare senza più scossoni.