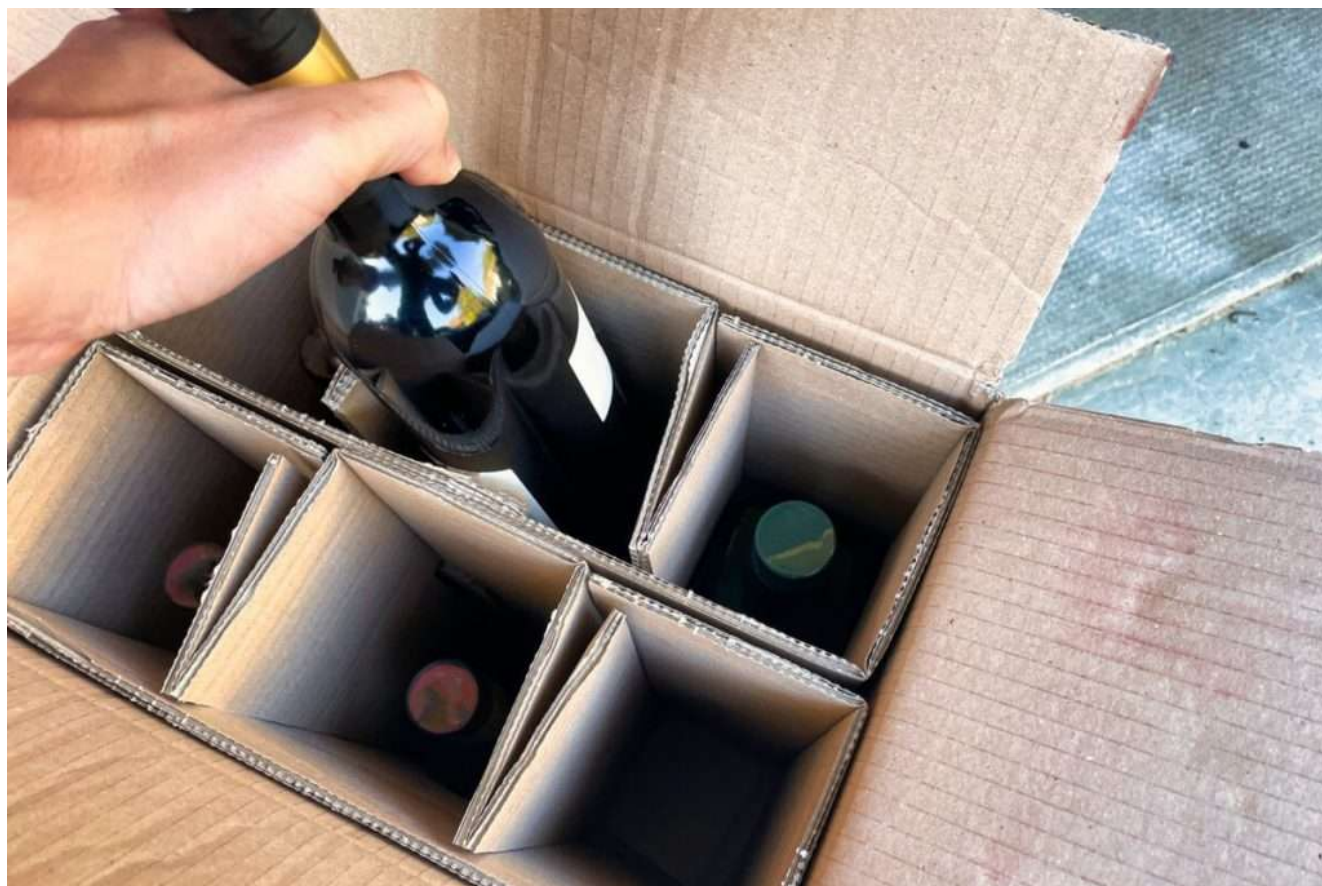


USA, paradosso DTC: prezzi record, ma volumi e valori in calo

scritto da Emanuele Fiorio | 21 Settembre 2025



Il mercato DTC del vino negli USA mostra una forte contraddizione: prezzo medio a bottiglia di 52,68\$ e carrello medio a 521\$, ma volumi in calo del 12% nel primo semestre 2025. Napa Valley guida la premiumisation, concentrazione del valore e ordini più grandi accentuano la polarizzazione del canale diretto.

Il mercato DTC (Direct-to-Consumer) del vino americano sta vivendo una fase complessa e ricca di contrasti. Una fotografia in chiaroscuro emerge dall'ultimo **report di Sovos ShipCompliant** dal titolo "2025 Direct-to-Consumer Wine Shipping Mid-Year Report", una delle analisi più autorevoli del settore. Se da un lato il prezzo medio di una singola

bottiglia ha raggiunto vette mai viste prima, dall'altro i volumi complessivi delle spedizioni mostrano una preoccupante flessione.

Il dato che colpisce immediatamente è il costo medio per bottiglia, che ha registrato un aumento dell'8% arrivando alla cifra di **52,68 dollari**. Si tratta di un valore **quasi il 40% più alto rispetto al 2018**, un'impennata che segnala una forte tendenza alla premiumisation. Il motore principale di questa ascesa è senza dubbio la **Napa Valley**: la prestigiosa regione californiana, **da sola, rappresenta il 46% del valore totale delle vendite DTC nazionali e il 27% dei volumi**. Con un prezzo medio per bottiglia che già nel 2023 si attestava a 108 dollari, è evidente come Napa stia spostando l'asticella dell'intero mercato verso l'alto. In controtendenza, solo l'Oregon ha visto una leggera diminuzione dei prezzi (-3%), assestandosi su una media di 49,43 dollari a bottiglia.

Tuttavia, a questo aumento dei prezzi non corrisponde una crescita del mercato, anzi. Il report evidenzia un cambiamento radicale nelle abitudini di acquisto: i consumatori americani sembrano preferire **ordini meno frequenti ma più sostanziosi**. La dimensione media di un ordine è salita a quasi 10 bottiglie (9,9 per la precisione), e di conseguenza il valore medio del carrello è cresciuto del 13%, raggiungendo la notevole cifra di **521 dollari**. Gli ordini di una singola bottiglia sono diventati i meno comuni, costituendo appena il 13% del totale.

Questa concentrazione degli acquisti ha però un rovescio della medaglia. Tra gennaio e giugno 2025, il **volume complessivo delle spedizioni è crollato del 12%**, fermandosi a 2,7 milioni di casse. Un calo significativo che si riflette anche sul **valore totale, sceso del 6%** a 1,7 miliardi di dollari. "Non è decisamente quello che le cantine statunitensi speravano di vedere", ha commentato Andrew Adams di WineBusiness Analytics, sottolineando come l'ottimismo di fine 2024 sia stato disatteso. Le difficoltà generali del mondo del vino si stanno manifestando con forza anche nel canale diretto.

Analizzando le preferenze, il **Cabernet Sauvignon si conferma il re indiscusso**, con il 16% dei volumi di vendita. È anche la varietà più costosa, con un prezzo medio che sfiora i 100 dollari a bottiglia (98,35 \$). Seguono a ruota il Pinot Nero, con il 15% dei volumi e un prezzo medio di 55,59 \$, e i “red blends” (tagli rossi), che coprono il 13% dei volumi a un costo medio di 63,69 \$. Tra i bianchi, lo Chardonnay mantiene la sua leadership con il 10% dei volumi, sebbene mostri segnali di flessione.

A livello geografico, la California si conferma lo stato che riceve il maggior volume di spedizioni, seguita da Texas, Washington, Florida e New York, a completare una top 5 che disegna la mappa del consumo di vino DTC negli Stati Uniti.

L'analisi del mercato DTC statunitense rivela una **chiara tendenza alla polarizzazione**. Non siamo di fronte a una crescita omogenea, ma a una concentrazione del valore su una **base di consumatori più ristretta e con maggiore capacità di spesa**. L'incremento del prezzo medio e del valore del carrello, trainato da etichette di lusso, nasconde una realtà più complessa: un calo significativo dei volumi che suggerisce un progressivo allontanamento di una parte del pubblico, forse quella più sensibile al prezzo o meno fidelizzata.

Le cantine statunitensi si trovano quindi di fronte a una **sfida strategica cruciale**: continuare a coltivare una nicchia di clienti alto-spendenti, garantendo margini elevati ma accettando un mercato più piccolo, oppure trovare nuove strategie per rendere il canale diretto nuovamente accessibile e attrattivo per una base di consumatori più ampia. In sintesi, il futuro del settore dipenderà dalla capacità di risolvere questo delicato equilibrio tra esclusività e crescita.

Punti chiave:

1. **Prezzo medio per bottiglia +8% a \$52,68** (quasi +40% rispetto al 2018): forte tendenza alla premiumisation.
2. **Volumi in forte contrazione:** -12% (gen-giu 2025), 2,7 milioni di casse spedite.
3. **Valore totale -6% a \$1,7 mld**, ma **carrello medio +13% a \$521**; ordini più grandi, meno frequenti.
4. **Napa Valley domina il valore DTC:** 46% del valore nazionale e 27% dei volumi; influenza i prezzi medi.
5. **Conseguenza strategica:** canali polarizzati verso consumatori alto-spendenti; rischio perdita del segmento price-sensitive.