

# USA, wine RTD: unica tipologia di vino in grado di incrementare volumi e quota di mercato

scritto da Emanuele Fiorio | 24 Maggio 2026



*I wine RTD stanno diventando il segmento più dinamico del mercato vino negli Stati Uniti. Tra crescita a doppia cifra, nuovi consumatori e formati pratici, i cocktail a base vino stanno conquistando spazio sugli scaffali e nei locali. I dati 2025 confermano un boom che potrebbe cambiare il futuro della categoria.*

Negli ultimi due anni il segmento dei ready-to-drink a base vino (wine RTD) ha registrato una crescita che sta cambiando la geografia commerciale del vino negli Stati Uniti. Secondo NielsenIQ, per le 52 settimane chiuse al 27 dicembre 2025 le

**vendite in valore dei cocktail a base vino nei canali off-premise** (supermercati, drugstore, mass merchandiser, dollar store, convenience e liquor store) **sono aumentate del 30%**, raggiungendo **1,2 miliardi di dollari**.

Impact Databank conferma la tendenza sui volumi: il segmento ha raggiunto circa 15 milioni di casse da 9 litri nel 2025, in crescita rispetto alle 12 milioni del 2024, ed è stato **l'unico tipo di vino a incrementare volumi e quota di mercato**, pur rappresentando ancora una porzione contenuta dell'intero comparto (circa **3,3% di share** nel 2024).

## **Perché adesso?**

Dietro la dinamica non c'è solo moda: i wine RTD incontrano esigenze precise dei consumatori statunitensi contemporanei. Le ragioni principali sono tre:

- **Accessibilità e sperimentazione:** i giovani consumatori (Gen Z e giovani Millennial) sono meno legati al marchio e più orientati a prodotti "occasion-driven" e a gusti nuovi e giocosi.
- **Formato e praticità:** packaging single-serve, richiudibili o in formati da 200–500 ml, facilitano il consumo on-the-go e nei contesti informali, dalle feste agli eventi outdoor.
- **Trend salutistici e di gusto:** la domanda di bevande a basso tenore alcolico e a basso contenuto di zuccheri spinge l'attenzione verso mix a base di vino che possono essere pubblicizzati come derivati di frutta vera e processi meno "artificiali" rispetto ad alcune alternative a base di distillati o zuccheri aggiunti.

## **Player e formati vincenti**

Nel panorama dei brand, alcuni nomi guidano la classifica per volumi e visibilità negli USA. **BeatBox**, con un formato singolo

in Tetra Pak da 500 ml e una gamma di oltre 15 espressioni, ha raggiunto 6,7 milioni di casse nel 2025 e una crescita superiore al 30% rispetto all'anno precedente. **BuzzBallz Chillers** è il secondo player per volumi, con quasi 1,5 milioni di casse vendute nel 2024. Grandi aziende tradizionali del vino come **Gallo e Trinchero** hanno accelerato l'ingresso nel segmento con Beach Juice, Vibe Twisted Sips e Atomic Boss, puntando su **test regionali e su nuovi formati** (si valuta l'introduzione di confezioni da 200 ml).

## **Strategie di marketing e trade placement**

La performance dei wine RTD è stata sostenuta da **approcci di marketing non convenzionali**: sampling massiccio (es. BeatBox in oltre 300 festival musicali all'anno), attività social e campagne OOH (cartellonistica e wrapping). Anche il posizionamento nel punto vendita è stato cruciale: i distributori hanno imparato a collocare i wine RTD in aree fredde (cold box), vicino al comparto birre e bevande pronte, aumentando la conversione. Catene convenience come Plaid Pantry e Mendez Fuel riportano vendite solide sui pack singoli a prezzi medi tra **3 e 5 dollari**, con promozioni "buy two" o "buy three" molto efficaci.

## **Limiti normativi e opportunità di canale**

**In mercati con restrizioni sulla vendita di distillati**, come l'Oregon (dove alcuni operatori possono vendere solo RTD a base malto o vino), **i wine RTD rappresentano un'opportunità strategica per i retailer**. Inoltre, il prezzo spesso risulta più competitivo rispetto ad alcune proposte a base spirits, rendendo il prodotto appetibile anche per un pubblico attento al valore. I produttori ora guardano anche all'on-premise: test in impianti sportivi, locali ricreativi e festival potrebbero ampliare ulteriormente la presenza dei wine RTD.

# Impatto sul futuro del vino

Il potenziale più interessante è il cosiddetto effetto “halo”: **i wine RTD possono essere la porta d’ingresso al mondo del vino** per nuovi consumatori che, iniziando con una bevanda flavored e accessibile, potrebbero in seguito spostarsi verso bottiglie tradizionali (Merlot, Chardonnay ecc.). Questo meccanismo potrebbe contribuire a contrastare l’invecchiamento della base consumatrice del vino tradizionale negli Stati Uniti.

Il caso statunitense offre segnali utili anche per l’Italia: i wine RTD dimostrano che esiste un segmento disposto a pagare per praticità, formato e novità gustative. **Per i produttori e distributori italiani vale la pena:**

- sperimentare formati single-serve e packaging visualmente distintivi;
- studiare posizionamenti retail diversi (cold box, c-store, box promozionali) e strategie di sampling negli eventi;
- comunicare in modo trasparente la provenienza degli ingredienti e gli aspetti salutistici (basso zucchero, basso contenuto alcolico);
- considerare vincoli normativi locali per scegliere il canale migliore.

---

## Punti chiave:

1. **Crescita forte:** i cocktail a base vino hanno registrato un +30% a valore nel 2025, arrivando a 1,2 miliardi di dollari in off-premise.
2. **Volumi in aumento:** il segmento ha toccato circa 15 milioni di casse da 9 litri nel 2025, contro i 12

milioni dell'anno precedente.

3. **Nuovi consumatori:** i wine RTD parlano soprattutto a Gen Z e giovani Millennial, attratti da gusti nuovi, formati pratici e packaging condivisibile.
4. **Brand in espansione:** BeatBox, BuzzBallz, Gallo, Trincherò e Patco stanno spingendo il comparto con formati, marketing esperienziale e nuove referenze.
5. **Opportunità per il vino:** il trend può rafforzare l'intera categoria, creando un ponte tra consumo occasionale e vino tradizionale.