

WSET taglia i prezzi in Cina: la formazione subisce la crisi di mercato

scritto da Emanuele Fiorio | 4 Aprile 2025



WSET taglia del 50% le quote di iscrizione per il livello 1 in Cina nel 2025, un segnale delle difficoltà che il mercato cinese sta affrontando. Tra calo degli iscritti, crisi del settore e concorrenza crescente, la mossa di WSET riflette la necessità di adattarsi a un panorama in evoluzione.

In Cina il Wine & Spirit Education Trust (WSET), principale ente di formazione nel settore vinicolo, ha annunciato per il 2025 un **drastico taglio del 50% per quanto riguarda le quote di iscrzione per i corsi di livello 1**. Questa decisione, confermata da Willa Yang, Chief Representative di WSET in Cina, mira a sostenere gli istituti di formazione in un mercato sempre più difficile, dove **il numero di studenti**

continua a diminuire.

Secondo quanto riportato da *Vino Joy News*, la riduzione delle quote non inciderà direttamente sui costi per gli studenti, ma agevolerà i fornitori di corsi autorizzati WSET, che stanno affrontando una crescente difficoltà nell'attrarre nuovi iscritti. Un provider di Shanghai, in una dichiarazione anonima, ha spiegato che la misura sembra una **strategia per stimolare le iscrizioni ai corsi introduttivi, sempre meno richiesti.**

Storicamente, il corso di livello 2 è il più popolare in Cina, essendo orientato ai professionisti del settore. Il livello 1, invece, pensato per gli appassionati, soffre la concorrenza di alternative più economiche. **Il cambiamento delle abitudini di consumo e il rallentamento economico hanno reso il mercato meno ricettivo alla formazione sul vino.**

La decisione di WSET arriva in un contesto di forte crisi per il mercato vinicolo cinese. Secondo un educatore del settore intervistato da *Vino Joy News*, **i ricavi del 2024 rappresentano appena il 70% di quelli del 2019, con alcuni colleghi che segnalano cali fino al 50%.** Due i fattori principali: il declino del settore vinicolo, con un minore afflusso di nuovi professionisti, e una competizione crescente tra istituti di formazione.

Attualmente, WSET conta 82 fornitori autorizzati in Cina, ma il numero effettivo di enti che offrono corsi è più alto grazie a collaborazioni con aziende terze. Tuttavia, **l'eccesso di offerta e la diminuzione della domanda stanno mettendo sotto pressione l'intero comparto.**

Entrata nel mercato cinese 18 anni fa, WSET ha rapidamente consolidato la propria posizione grazie alla crescita esponenziale dell'industria vinicola. **Nel 2017-18, con 94.822 studenti a livello globale, la Cina rappresentava la fetta più grande, con 21.986 iscritti.** Tuttavia, il settore ha iniziato

a contrarsi nel 2019, a causa di una riduzione dei consumi e di un calo degli investimenti.

Il colpo di grazia è arrivato con la pandemia: il crollo della spesa dei consumatori e le difficoltà logistiche hanno penalizzato l'importazione di vino, compromettendo ulteriormente l'interesse per la formazione professionale. A peggiorare la situazione, nel 2021 WSET è stato costretto a sospendere le attività in Cina per un anno a causa di problemi con le autorizzazioni governative, riprendendo solo nel 2022.

Nonostante le difficoltà, la Cina resta uno dei tre mercati più importanti per WSET, insieme a Stati Uniti e Regno Unito. Tuttavia, per mantenere la propria rilevanza, l'ente sta adottando nuove strategie per sostenere il mercato.

Con un numero sempre minore di iscritti, gli istituti di formazione devono reinventarsi per sopravvivere. Alcuni hanno diversificato il business, affiancando alla didattica la vendita di vino, mentre altri hanno adottato **strategie più aggressive, come offrire corsi di livello 1 gratuiti a chi si iscrive al livello 2 o abbassare significativamente i prezzi**.

Alcuni rivenditori hanno persino iniziato a usare i corsi WSET come strumento di marketing, offrendoli come valore aggiunto ai clienti piuttosto che come fonte di guadagno diretta.

Il taglio dei prezzi deciso da WSET non è solo una strategia per incrementare le iscrizioni, ma anche un chiaro segnale delle difficoltà che stanno attraversando il settore vinicolo e il mercato della formazione in Cina. La contrazione della domanda, la concorrenza sempre più agguerrita e le mutate abitudini dei consumatori pongono sfide senza precedenti. Per WSET e i suoi partner, il prestigio da solo non basta più: per sopravvivere, **occorre ripensare il modello di business e adattarsi a un panorama in continua evoluzione**.

Punti chiave:

1. **Taglio delle tariffe WSET** – Il Wine & Spirit Education Trust (WSET) ha ridotto del 50% le quote di iscrizione per i corsi di livello 1 in Cina per il 2025, con l'obiettivo di incentivare le iscrizioni e sostenere i fornitori di corsi.
2. **Calo degli iscritti** – L'interesse per il livello 1 è in declino, penalizzato dalla concorrenza di alternative più economiche e dal cambiamento nelle abitudini di consumo del mercato cinese.
3. **Crisi del settore vinicolo** – La contrazione del mercato del vino in Cina, aggravata dalla pandemia e dalla riduzione degli investimenti, ha portato a un forte calo delle iscrizioni ai corsi di formazione professionale.
4. **Competizione tra fornitori** – La crescente frammentazione del mercato e la concorrenza tra istituti di formazione hanno reso più difficile attrarre studenti, portando alcuni fornitori a diversificare o ridurre i prezzi.
5. **Sfide future per WSET** – Nonostante la Cina rimanga uno dei mercati principali, WSET deve rivedere il proprio modello di business per rimanere competitivo in un contesto in evoluzione, dove il prestigio da solo non basta più a garantire il successo.