

Come sostenere le vendite di vino nel canale on-trade durante il 2021

scritto da Astrid Panizza | 8 Febbraio 2021



Il 2020 è stato un anno turbolento per quanto riguarda le vendite di vino in ristoranti, pub e bar. Per questa ragione l'uso del digitale per accrescere l'interesse verso la scelta dei vini è cresciuto molto rapidamente durante il corso dello scorso anno. Molti locali, infatti, hanno trasferito i loro menù su piattaforme digitali e la ricerca del CGA mostra che ora una persona su tre, appartenente alla fascia d'acquisto delle cosiddette bollicine. Nello specifico, è stato preso in considerazione il potenziale del Prosecco Rosé ed è stato studiato come quest" dare una scossa" al settore così come ha fatto il Prosecco Rosé nel 2020.

- L'anno passato, e quali sono invece i cambiamenti previsti durante questo 2021. Lo studio mostra, infatti, come salvare le vendite di vino anche in questo periodo difficile, grazie alle analisi riguardanti le nuove attitudini precauzionali dei consumatori, e sottolinea le opportunità date dall'indirizzo mail mark.newton@cga.co.uk.