

Crescita top brands USA: l'esempio di Deutsch Family

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Agosto 2020



La Deutsch Family Wine & Spirits, con sede a New York, possiede uno dei brand più forti nel settore dei vini e degli alcolici: Josh Cellars.

Secondo il presidente Tom Steffanci, **Deutsch negli ultimi mesi ha visto una crescita significativa** non solo per Josh, ma anche per Yellow Tail e Layer Cake.

Nei primi tre mesi dell'anno fiscale 2021, iniziato ad aprile, i due maggiori brands di Deutsch hanno fatto rapidi progressi. **I profitti per Josh sono aumentati del 53%, anche Yellow Tail sta registrando un aumento del +16%.** I brands più piccoli come Redemption whisky (+13%), The Calling (+62%) e Bib & Tucker Bourbon (+56%) stanno dando buoni risultati.

“Abbiamo trascorso le prime settimane di questa pandemia salvaguardando i nostri dipendenti, sia sul campo che in ufficio”, ha detto il presidente Steffanci. “Nei primi 90 giorni di Covid abbiamo anche investito più denaro di quanto avessimo pianificato”. **Deutsch ha aumentato gli investimenti nei social media**, oltre ad aver concluso **partnership con Drizly e altre piattaforme di e-commerce**. Queste mosse stanno dando i loro frutti, visto che Josh è cresciuto del 61% nei canali IRI da marzo a giugno, rispetto alla crescita del 30% da dicembre a febbraio.

Il rovescio della medaglia è che in questo frangente, per alcuni brands, la relativa mancanza di riconoscimento del nome ha creato delle problematiche. Come testimonia Steffanci: “brand come Fleurs de Prairie saranno colpiti più duramente se la tendenza dei consumatori si rivolgerà verso un ritorno all’acquisto di brands conosciuti”.

Nonostante gli aumenti dei prezzi dovuti ai dazi sui vini francesi, lo stesso Steffanci vede un futuro in crescita per il rosé Fleurs de Prairie, con sede in Provenza, che ha raggiunto 73.000 casse lo scorso anno, un aumento del 4% secondo Impact Databank.

In mezzo alle fluttuazioni del mercato causate dalla pandemia, Deutsch è convinta che la crescita complessiva che ha registrato nel suo anno fiscale, si potrà prolungare fino a marzo. **“Abbiamo incrementato i ricavi del 10% e i profitti del 19%, con una crescita del volume d'affari del 4%”**, ha dichiarato Steffanci.

Mitigare i danni nei canali on-premise e continuare a spingere Josh Cellars – che, secondo Impact Databank, l’anno scorso negli Stati Uniti ha raggiunto un valore al dettaglio di circa 550 milioni di dollari – **sarà la chiave del successo per Deutsch Family Wine & Spirits**.