

# Delivery USA: vino e distillati boom di consegne

scritto da Emanuele Fiorio | 7 Ottobre 2020



Secondo [marketwatchmag.com](https://www.marketwatchmag.com), i rivenditori continuano a registrare una **crescita delle consegne a domicilio di prodotti alcolici** durante questa emergenza sanitaria. **Drizly**, un servizio di consegna di bevande alcoliche online, ha visto gli affari più che triplicare dal 2019. “Abbiamo avuto un **aumento delle vendite del 350%** rispetto all’anno passato”, afferma Jaci Flug, consulente generale di Drizly.

Recentemente, sempre più Stati – tra cui Georgia, Pennsylvania, Arkansas e Oklahoma – hanno ampliato le leggi per consentire i servizi di consegna a domicilio di bevande alcoliche.

La consegna a domicilio potrebbe espandersi in Stati che ancora non ce l’hanno, tra cui Ohio, South Carolina, Alabama e New Mexico.

In totale, 25 Stati consentono ora la consegna di vino, distillati e birra, mentre altri otto Stati consentono la consegna di vino e birra.

In risposta alla crescente domanda di consegne a domicilio durante la crisi Covid-19, Drizly ha aumentato la sua forza lavoro del 62%, passando dai 136 dipendenti del 9 marzo a circa 220 dipendenti ad oggi, compresi i posti di lavoro nel marketing, nelle vendite e in amministrazione, nell'ingegneria di prodotto e nell'informatica.

Non solo la consegna a domicilio è in espansione, ma l'**ordine medio su Drizly è aumentato del 29%** rispetto all'anno scorso, passando **da 52 a 67 dollari**. "L'ordine medio è salito di prezzo da solo e poi c'è stato un momento, soprattutto in aprile, in cui i rivenditori stavano aumentando l'ordine minimo perché la domanda era così alta che non riuscivano a tenere il passo e dovevano essere più convenienti", dice Flug.

New York, Massachusetts, California, Texas e Colorado sono i mercati leader per Drizly che è presente in 33 stati e in più di 100 città del Nord America. Il servizio collega i consumatori ai rivenditori che gestiscono le modalità di consegna dei prodotti in base alle leggi locali. "Come il prodotto arriva alla consegna dipende dal rivenditore", dice Flug. "Alcuni stati consentono ai rivenditori di rivolgersi a terzi. Altri stati richiedono che le consegne siano effettuate dal rivenditore".

La categoria dei vini ha già avuto ottimi riscontri di vendita attraverso il canale DtC, mentre **la categoria dei distillati sta vivendo ora il suo momento di gloria**.

Wine.com, il rivenditore di vini online n. 1 negli USA, ha iniziato a vendere distillati l'anno scorso a New York, in Florida e nel New Jersey. In California ha iniziato a vendere distillati lo scorso febbraio. "Nei quattro stati i distillati hanno rappresentato dal 12% al 15% del nostro fatturato mensile", dice Mike Osborn, fondatore e vice presidente esecutivo di Wine.com. "Il whisky rappresenta il 44% delle

vendite, seguito da Tequila, gin e rum”.

È interessante il fatto che la consegna a domicilio di bevande alcoliche – un modello di business che una volta si trovava ad affrontare una notevole opposizione – ora sembra logico e pragmatico. **“Covid-19 ha messo a nudo una serie di leggi antiquate o di difetti nel sistema, non solo nel mondo degli alcolici ma in molte catene di fornitura”**, dice David Wojnar (vice president of state government relations for the Distilled Spirits Council), “dato che i consumatori si affidano sempre più ai loro smartphone e a internet per effettuare ordini per la consegna perché non possono fisicamente fare acquisti, è logico che ciò avvenga”.