

DtC USA: focus su prezzi, varietà e regioni produttive

scritto da Emanuele Fiorio | 9 Marzo 2020



Per il secondo anno consecutivo, le vendite di vino nel canale DtC degli stati del Pacifico nord-occidentale (Oregon e Washington) superano quelle delle altre cinque regioni produttive degli Stati Uniti (Napa, Sonoma, California Central Coast, Rest of California, Rest of United States).

Questo è il primo dato saliente che rivela il report annuale di [Sovos ShipCompliant](#) e [Wines Vines Analytics](#), analizzando i dati del canale DtC (Direct to consumer, vendita diretta al consumatore) di oltre 1.000 aziende vinicole statunitensi.

L'Oregon ha continuato la sua crescita impressionante, raddoppiando dal 2011 la sua quota di valore totale nel canale DtC.

Nonostante un aumento del 3,6% del prezzo medio per bottiglia spedita dall'Oregon nel 2019, il volume delle spedizioni è

aumentato del 9,2% e il valore delle spedizioni è aumentato del 13,1%.

Bisogna tener presente che il successo dell'Oregon dipende da un singolo vitigno, le spedizioni di Pinot Nero hanno rappresentato il 54% del volume di vino spedito e il 67% del valore totale nel 2019.

L'Oregon è l'ottavo anno che supera le prestazioni totali del canale di spedizione DtC.

Washington ha raggiunto il maggior incremento in volume, cresciuto del 13% in una anno (2019) ed il valore ha raggiunto un +16,1% con un aumento del prezzo medio delle bottiglie del +2,9%, a dimostrazione di un allargamento della domanda.

Resta il fatto che nonostante sia il secondo Stato produttore di vino degli States, Washington spedisce attraverso il canale DtC la minor quantità di vino rispetto a tutte le altre regioni, sia in termini di volume che di valore.

Le cantine di Washington hanno spedito solo il 5% del totale a volume e il 4,2% del valore. Questo è dovuto al fatto che le sue importanti zone di produzione sono meno accessibili per i consumatori delle grandi aree metropolitane ed i frequentatori degli aeroporti internazionali, rispetto a quelle situate in California del Nord e Oregon.

La crescita delle spedizioni di vino dalle aziende vinicole della contea di **Napa** per il quarto anno consecutivo hanno registrato una performance inferiore rispetto alle performance del canale DtC nel suo complesso, il che ha spinto ancora una volta a discutere se gli aumenti di prezzo nella regione vinicola più importante d'America stiano limitando la crescita dei volumi.

Il miliardo e mezzo di dollari di vino spediti direttamente ai consumatori dalle cantine della contea di Napa nel 2019 hanno rappresentato poco meno della metà del valore totale del canale di spedizione DtC.

Tale somma deriva da un prezzo medio di 69,39 dollari a bottiglia, il 3,4% in più rispetto al 2018. **Negli ultimi cinque anni le aziende vinicole della contea di Napa hanno**

aumentato i prezzi in modo esponenziale, con un aumento del prezzo medio per bottiglia del 19% dal 2014.

L'aumento del 2,8% del volume di vino spedito nel 2019 da parte delle aziende vinicole della Napa County è stato inferiore a quello di tutte le altre regioni, salvo la zona denominata "Rest of California".

Le cantine della contea di **Sonoma** hanno avuto un anno relativamente buono per le spedizioni di vino DtC. Tuttavia, come per la vicina Napa, Sonoma **ha registrato un rallentamento della crescita nel 2019**. L'aumento del 5,8% del volume delle spedizioni di vino e del 6,6% in valore si avvicina ai tassi di crescita complessivi del canale DtC. Tuttavia, rispetto alla crescita del 19% in volume e del 18% in valore dello scorso anno, è chiaro che le aziende vinicole della Contea di Sonoma hanno affrontato le stesse problematiche che hanno causato il rallentamento del canale DtC nel suo complesso.

Sonoma ha rappresentato il 29,1% di tutte le spedizioni di vino DtC nel 2019, consegnandole il primato delle spedizioni di vino in volume per il secondo anno consecutivo. Per quanto riguarda il valore, il prezzo medio per bottiglia spedita di 29,71 dollari " con un aumento dello 0,7% – assegna a questa regione una quota del 21,3% del totale del canale DtC, collocandola molto al di sotto del valore totale delle spedizioni di vino della contea di Napa.

Le due regioni più potenti – le contee di Napa e Sonoma " rappresentano assieme il 56% del volume e il 68% del valore dell'intero canale DtC. Tuttavia, nessuna delle due regioni ha visto una crescita significativa nel 2019. Le performance di Sonoma hanno seguito quelle del canale complessivo, mentre i prezzi del vino spedito sono aumentati in modo sostanziale.

La regione della Central Coast risulta la terza regione più grande in termini sia di volume complessivo che di valore delle spedizioni delle aziende vinicole negli Stati Uniti.

Per quanto riguarda i prezzi, nel 2019 i vini di alta gamma hanno visto ancora una volta la maggiore crescita nel canale

DtC. I vini con un prezzo di oltre 100 dollari a bottiglia hanno aumentato le spedizioni del 15% in volume rispetto al 2018, superando di gran lunga i risultati del canale di spedizione DtC nel suo complesso. Nonostante i vini pregiati abbiano rappresentato solo il 7% delle spedizioni DtC, **hanno raggiunto il 28% del valore totale del canale.**

I vini con un prezzo inferiore ai 30 dollari hanno registrato un lieve aumento del 2% in volume. I vini “lower-price” rappresentano il 50% del volume totale delle spedizioni, ma solo il 21% del valore.

Le fasce di prezzo intermedie, dai 30 agli 80 dollari per bottiglia, hanno registrato un moderato aumento del volume e del valore nel corso del 2018.

Cabernet Sauvignon, Pinot Nero, Red Blends, Chardonnay e Zinfandel da anni occupano saldamente le prime 5 posizioni dei vini più venduti e rappresentano il 60% di tutte le spedizioni DtC nel 2019.

La sorpresa si chiama Rosé, giunto nel 2019 all’ottavo posto su 20 tipi di vini tracciati. Una crescita impressionante, dal 2014 le spedizioni DtC di Rosé sono aumentate del 284%, nel 2019 le spedizioni hanno superato la crescita complessiva del canale DtC con un aumento del 10% rispetto al 2018, ma con una diminuzione del -3,4% del prezzo medio per bottiglia spedita.

Anche Syrah e Cabernet Franc hanno registrato ottimi risultati. Le spedizioni di Syrah sono aumentate del 14% in volume e del 16% in valore, con un aumento del 2,5% del prezzo medio per bottiglia spedita. Le spedizioni di Cabernet Franc sono aumentate del 14% in volume e in valore.