

Negli Usa in aumento Dtc e grande distribuzione

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Agosto 2020



Secondo quanto riportato da WineBusiness.com, negli Stati Uniti le spedizioni dirette ai consumatori e la spesa nei negozi off-premise sono rimaste forti nel mese di luglio, ma non sono riuscite a compensare completamente la minore attività dei canali on-premise.

Le spedizioni DtC a luglio hanno continuato a registrare una crescita a due cifre, con un **aumento del 30%** rispetto all'anno precedente, dato che sono rimaste in vigore restrizioni per il consumo on-premise e la spesa off-premise è rimasta elevata.

La società di ricerche di mercato bw166 ha registrato negli ultimi 12 mesi un calo del 2% delle vendite di vino sul

mercato interno statunitense a quasi 50 miliardi di dollari. **I vini da tavola** hanno registrato la performance peggiore, con le vendite **on-premise di luglio in calo di oltre il 50%**. Tuttavia le **vendite di spumanti negli ultimi 12 mesi sono aumentate**, indicando che i festeggiamenti sembrano continuare a svolgersi, ma non nei locali pubblici.

Il fenomeno è stato perorato dai dati dei canali **off-premise**, che rappresentano circa il 23% delle vendite di vino negli Stati Uniti. Nell'off-premise i vini da tavola e gli spumanti nazionali hanno sfiorato i 957 milioni di dollari nelle quattro settimane concluse l'11 luglio, con un aumento del 18% rispetto ad un anno fa. Il volume nel periodo è aumentato del 12% a 10,2 milioni di casse. Le vendite di **vini da tavola nazionali sono aumentate del 15%** a più di 899 milioni di dollari, mentre i **vini spumanti hanno guadagnato il 20%** a quasi 58 milioni di dollari.

La crescita in valore, più forte rispetto a quella in volume, riflette l'aumento della spesa per i vini da tavola al prezzo di 20 dollari e oltre, il cui valore è aumentato del 42% nelle ultime quattro settimane. Al contrario, i vini da tavola con un prezzo inferiore a 4 dollari hanno visto il valore delle vendite calare del 2%, il primo calo registrato da febbraio.

Le varietà più popolari nell'off-premise sono rimaste il Cabernet Sauvignon a 3 miliardi di dollari di vendite, seguito dallo **Chardonnay** a 2,7 miliardi di dollari. **Le vendite del rosé sono aumentate del 19%** nelle 52 settimane concluse l'11 luglio. Il **Sauvignon Blanc** si è classificato secondo in termini di crescita al 18%.

Nel canale DtC, Wines Vines Analytics/Sovos ShipCompliant ha riferito che il **valore delle spedizioni è aumentato del 30%** rispetto ad un anno fa, raggiungendo i 154 milioni di dollari. Il **volume delle spedizioni è aumentato del 41%**, raggiungendo 451.390 casse. La crescita ha contribuito a spedizioni per 3,5 miliardi di dollari negli ultimi 12 mesi, con un aumento del

12% rispetto a un anno fa.

I vini rossi hanno guidato le spedizioni DtC negli ultimi 12 mesi, con il Cabernet Sauvignon in testa con spedizioni di 943 milioni di dollari, seguito dal Pinot Nero e dai blend rossi. Lo Chardonnay si è classificato al quarto posto tra i primi 10 vitigni con 276 milioni di dollari di spedizioni.

Tra le prime 10 varietà, la crescita più importante è stata quella delle categorie relativamente minori di rosé (+37% a 74 milioni di dollari) e Sauvignon Blanc (+28% a 87 milioni di dollari).