

Familiarità, sicurezza e fiducia: crescono i vini nazionali e locali

scritto da Emanuele Fiorio | 21 Settembre 2020



Secondo Wine Intelligence in tempi di crisi, i consumatori tendono a rivolgersi a prodotti familiari, sicuri ed affidabili e questo coinvolge anche il mondo del vino. Questa tendenza è stata registrata in particolare da marzo 2020.

Nei mercati in cui il vino nazionale è dominante, i consumatori scelgono più spesso vini locali e nazionali rispetto a quelli importati.

Nei quattro mercati di Australia, Canada, Stati Uniti e Germania, a luglio/agosto 2020 è stato chiesto ad un campione rappresentativo di 1000 bevitori di vino se stavano acquistando più o meno vino di provenienze differenti rispetto al periodo pre-Covid 19.

In tutti e quattro i mercati l'evidenza è stata chiara e coerente – australiani, canadesi, americani e tedeschi stanno tutti bevendo **più vino prodotto localmente di quanto non facessero in precedenza** e stanno riducendo il loro consumo di vino importato.

Quali sono i fattori che determinano questo fenomeno? Perché ora i consumatori bevono più vino locale?

Durante i periodi di crisi, c'è un sentimento di sostegno più forte che spinge ad acquistare prodotti locali e sostenere direttamente la comunità produttiva.

Nei mercati studiati, le marche di vino nazionali sono dominanti e come tali i consumatori le considerano sicure, affidabili e, in ultima analisi, degne di fiducia.

Inoltre, negli ultimi mesi, **i consumatori hanno voluto o dovuto passare meno tempo a fare acquisti rispetto a prima e certamente meno tempo a percorrere le corsie dei punti vendita.**

Le loro decisioni d'acquisto sono state più rapide e meno ponderate ed hanno determinato una predilezione per i marchi che richiedono meno deliberazione ed offrono sicurezza e riconoscibilità immediata. Questo ha garantito il successo dei brands più grandi, che – a seconda del mercato – sono spesso i vini nazionali e locali.

Le marche più grandi spesso hanno un rapporto qualità-prezzo percepito positivamente dai consumatori e tendono ad avere un prezzo che si posiziona tra entry level e pre-premium.

Possono anche essere vendute in formati più grandi, un fattore di successo in un mondo in cui la convenienza sta diventando sempre più importante.