

Inghilterra del Sud: la nuova Napa Valley?

scritto da Emanuele Fiorio | 10 Gennaio 2022



Soprattutto durante i week end la vicinanza di Kent, Sussex, Surrey e Hampshire a Londra sta spingendo sempre più londinesi a visitare le cantine, una situazione simile a quella che si è creata nella Napa Valley, di cui San Francisco rappresenta la porta d'accesso.

Richard Balfour-Lynn della Balfour Winery intercettato da The Drinks Business ha ribadito questa somiglianza: **“L’enoturismo a Napa e Sonoma arriva da San Francisco, che è a un’ora di distanza. È la stessa distanza dal Kent a Londra, è questo il mio mercato target.** I londinesi hanno grandi aspettative, quindi dobbiamo essere in grado di offrire loro una grande esperienza. Non possiamo risparmiare quando si tratta di turismo. L’enoturismo è una fantastica opportunità per il nostro settore, ma bisogna investire in strutture che possano competere con le migliori al mondo e renderlo divertente, dato che si tratta di intrattenimento”.

Il nuovo CEO di Chapel Down, Andrew Carter, ritiene che **l’industria vinicola britannica possa imparare molto da Napa e**

Sonoma per quando riguarda l'offerta enoturistica: "Quando si visitano tenute come Beringer e Stag's Leap a Napa, ci sia accorge che offrono un'esperienza di lusso in contesti eccezionali, questo è il tipo di situazione che dovremmo ricreare per i nostri ospiti".

Anche Ian Kellett di Hambledon crede che l'Inghilterra meridionale abbia le potenzialità per combinare l'ospitalità di lusso offerta in Sudafrica con l'abilità di conversione delle vendite di Napa, ma **pone l'accento su una caratteristica fondamentale, la collaborazione:** "In ogni contea ci dovrebbero essere tre o quattro aziende vinicole di punta, abbastanza vicine l'una all'altra per permettere ai clienti di prenotare un fine settimana dedicato all'enoturismo – mi piacerebbe che più cantine raccogliessero questa sfida".

Kellett ha l'ambizione di creare "la migliore struttura enoturistica del Regno Unito" e ha investito una "somma a sette cifre" nel progetto.

Anche Stephen Duckett di Hundred Hills, avendo lavorato nella Silicon Valley, prima di lanciare la sua azienda vinicola, aveva nel mirino il modello turistico di Napa: **"La mia visione del vino inglese è più in sintonia con la Napa Valley che con la Champagne.** Nel 21° secolo il modello Napa Valley ha molto più da offrire all'Inghilterra e alla sua industria del vino di quanto non faccia il modello Champagne".

In particolare durante la pandemia, i wine shop aziendali e le vendite dirette al consumatore si sono rivelate estremamente importanti per l'industria del vino inglese e gallese. WineGB ha riferito che **nel 2020 gli shop online delle cantine e le vendite dirette in cantina hanno rappresentato il 50% del volume delle vendite di vino inglese e gallese.**

Anche i wine club si stanno dimostrando un canale di vendita redditizio, dato che offrono ai membri la priorità sulle nuove uscite e sulle edizioni limitate e dei vantaggi speciali come gli inviti a degustazioni e cene dedicate.

Secondo il CEO di Gusbourne, Charlie Holland **“Il modello statunitense è il riferimento migliore quando si tratta di wine club e di come massimizzare il flusso di entrate”**

Inoltre Holland ritiene che **la tendenza a ridurre i viaggi internazionali giocherà a favore dei produttori locali**: “Le persone stanno riducendo i viaggi internazionali, ma hanno una mentalità “carpe diem”, essendo stati rinchiusi per così tanto tempo. Vogliono andare fuori città per il fine settimana ed il Kent per i londinesi è a portata di mano, quindi è una situazione favorevole. I vigneti sono posti bellissimi, non è troppo difficile dare alle persone un’esperienza bella, onesta ed autentica”.