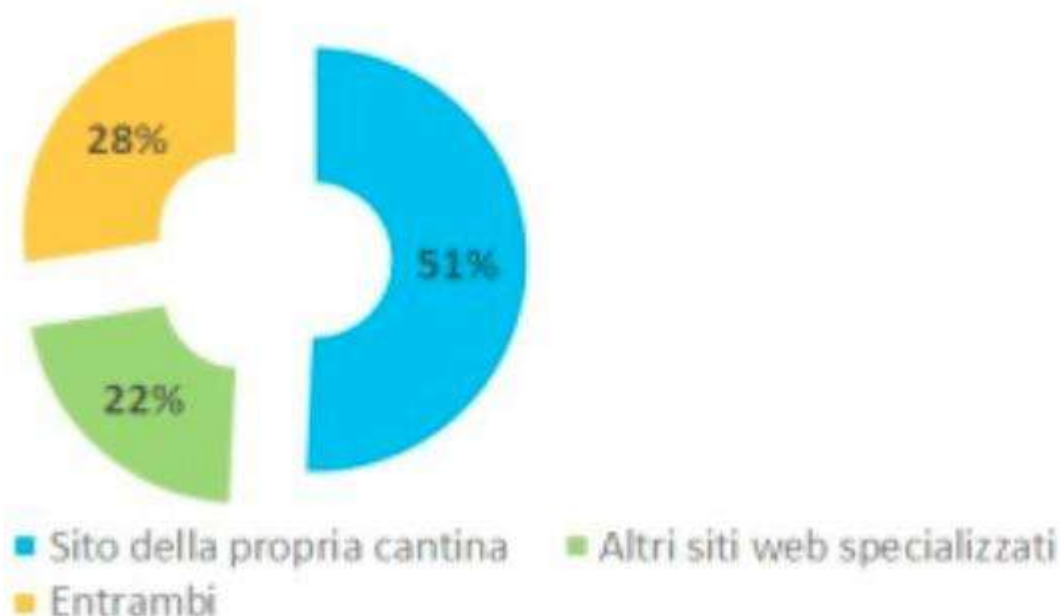


L'e-commerce usato dal 35% delle cantine italiane

scritto da Agnese Ceschi | 18 Maggio 2015



Vino e vendita online. Il fascino del canale e-commerce comincia a fare effetto anche sul vino, oltre che su abbigliamento e accessori, design ed oggettistica. Oggi, l'e-commerce è un fenomeno in piena crescita e sempre più consumatori scelgono la via del web per effettuare il loro shopping. Probabilmente però nel mondo enoico la strada è ancora lunga perché (solo) il 35% delle cantine italiane vende il proprio vino on-line, secondo un sondaggio svolto da wine2wine cui hanno partecipato oltre 450 cantine italiane distribuite su tutto il territorio nazionale. Un dato che appare basso in relazione al numero di aziende vinicole che non hanno ancora usufruito di questo canale di vendita. Infatti, secondo lo stesso sondaggio (grafico sotto), il 65% delle cantine intervistate non vende online, il 35% che invece vende on-line lo fa esclusivamente attraverso il proprio sito web nel 51% dei casi, mentre un 22% si appoggia a siti specializzati. Il restante 27% opera già su entrambi i fronti. Tra i siti specializzati più utilizzati: Svinando, Wineverse, Tannico, Vinix, Winetowine e Winezon.

Sul piano dell'incidenza sul fatturato l'e-commerce non incide in maniera significativa nel 42% dei casi, dove il canale delle vendite on-line rappresenta il 2-3% del fatturato annuo totale. Solamente nel 21% dei casi questa percentuale aumenta oltre il 10%, lasciando ben sperare per questo filone di vendita. Dal punto di vista geografico, le cantine più attive sono quelle di Toscana, Lombardia, Abruzzo e Sicilia. Sotto la media sono invece i produttori di Emilia Romagna, Trentino A.A., Veneto e Piemonte. Mancanza di know how, conflitto tra l'e-commerce ed i canali di vendita tradizionali e preferenza per una relazione diretta con il cliente sono tra le ragioni sottostanti alla scelta di non utilizzare il canale on-line. Tra gli intervistati c'è perfino chi dichiara di non credere proprio nell'e-commerce, di ritenere che i tempi in Italia non siano ancora maturi, di non avere ancora trovato il giusto partner online o di continuare a preferire il contatto diretto con il cliente. Cosa dicono le previsioni? Oltre il 40% delle cantine che già vendono on-line si aspetta uno sviluppo rilevante per questo canale nei prossimi mesi. Il che fa ben sperare per la crescita costante di questo settore.