

La ripresa della grande distribuzione

scritto da Agnese Ceschi | 5 Marzo 2015



Vinitaly anticipa alcuni dati della ricerca IRI che verrà presentata durante i giorni della fiera a Verona: Chianti, Lambrusco e Vermentino tra i più amati nella GDO, assieme agli emergenti Pecorino, Passerina, e il siciliano Inzolia.

Le vendite di vino nella grande distribuzione sono in ripresa, nel 2014 hanno invertito infatti la tendenza negativa del 2013, facendo ben sperare per il 2015.

Lo comunica Vinitaly in anticipo rispetto all'apertura della grande mostra del vino a Verona, dal 21 al 25 marzo, dove verrà presentata una ricerca dell'IRI, leader mondiale nella fornitura di informazioni sui mercati del Largo Consumo e sullo shopper. Secondo i primi dati diffusi da Vinitaly, il

vino confezionato fino a 75cl segna un + 1,5% a valore ed un + 0,2% a volume. Le bottiglie da 75cl a denominazione d'origine spuntano un + 1,3% in valore per i vini a denominazione d'origine in bottiglia da 75cl, ed un + 0,7% a volume, nel 2013 si era arrivati a -3,2%. La ricerca presenta un'interessante classifica dei vini più amati e con più potenzialità di crescita. Tra i più amati dagli italiani nella Grande Distribuzione nel 2014 troviamo in vetta Chianti, Lambrusco e Vermentino, che da anni conquistano le prime posizioni del podio, mentre segnano buone performances Prosecco, Nero d'Avola, Muller Thurgau e Traminer. Tra i vini emergenti che fanno ben sperare nel 2015 sulla base dei risultati del 2014, troviamo i vini marchigiani/abruzzesi Pecorino e Passerina, e il siciliano Inzolia. Entra in questa classifica, per la prima volta, il laziale Orvieto. La questione fondamentale per il 2015 ed i prossimi anni è la difesa del valore da parte delle cantine e della Grande Distribuzione. La difesa del valore passa dalla difesa dei prezzi. Ogni prezzo deve riflettere un sano equilibrio di bilancio, bilancio in cui alle principali voci di costo deve aggiungersi sempre più quello della comunicazione, che deve avere tra i suoi obiettivi anche quello di trovare i consumatori di vino del domani ha commentato Virgilio Romano, Client Service Director di IRI. Secondo Angelo Corona, rappresentante di Federdistribuzione (la più grande associazione di catene distributive) a Vinitaly 2015: Il tema di come calibrare le promozioni è fondamentale. Va ripensato il display dello scaffale, la comunicazione va migliorata e resa più efficace, sia lavorando sullo scaffale, sia con l'app per gli smartphone, introducendo degustazioni e settimane del vino regionale. Evidenziando il corner del vino biologico che nei supermercati è ancora di nicchia, ma è cresciuto nel 2014 dell'11,3%. A Vinitaly verranno presentate anche le altre statistiche di IRI sul vino biologico, sul vino a marca del distributore, sulle vendite di vino per colore (rosso/bianco), sui vini più venduti nei supermercati regione per regione e sui vini più venduti sul totale del

confezionato.