

Nielsen tendenze USA: grandi marche vino in cartone cocktail RTD e tequila

scritto da Emanuele Fiorio | 7 Settembre 2020



Negli USA dall'apice della pandemia di Covid-19, le vendite di alcolici hanno continuato a registrare una crescita a due cifre, in particolare le vendite off-trade sono cresciute del 17,5% nei 12 mesi fino al 1° agosto.

Negli ultimi 12 mesi le vendite di alcolici sono aumentate del 29% con il vino ancora in forte ascesa (17,3%). Le vendite di birra sono cresciute solo del 7,8%, ma se a questo dato si aggiungono le vendite di sidro, bevande aromatizzate al malto (flavoured malt beverages) e hard seltzers, il totale sale a 13,9%.

Danelle Kosmal, vice presidente Beverage Alcohol di Nielsen, ha sottolineato che, nonostante il rallentamento, la crescita è rimasta a due cifre rispetto all'anno scorso e che alcune

tendenze stanno proseguendo: “Stiamo assistendo alla prosecuzione di alcune tendenze, tra cui la crescita della tequila e dei cocktail a base di vino e stanno affiorando nuove tendenze come il fatto che la birra nel canale convenienze sta superando la crescita dei canali più grandi, tendenza che non si era verificata nei primi giorni della pandemia”.

Le vendite di vino sono state dominate dallo spumante, con un incremento del 32,8% nel settore off-trade, mentre il vino da tavola è rimasto al 13,6%, perdendo 2,7 punti percentuali rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. In forte crescita anche i cocktail a base di vino, con vendite in crescita del 93,6% nel settore off-trade.

Nielsen ha anche esaminato l'andamento dei principali marchi di **vini da tavola nelle 9 settimane fino al 3 agosto, che ha evidenziato una forte crescita** rispetto allo stesso periodo del 2019, Ad oggi rappresentano il 26% delle vendite, rispetto al 10% dello scorso anno.

I formati più grandi ed il vino in cartone sono cresciuti, e c'è stato un cambiamento di tendenza rispetto alle private label, in quanto **i consumatori hanno acquistato maggiormente le grandi marche.** Otto marche di vino sono entrate quest'anno nella top 15, tra cui Black Box, Woodbridge, Barefoot, Apothic e Kendall Jackson Vintner's Reserve, mentre le private labels sono uscite completamente dalla classifica.

I cocktail RTD (ready to drink) si sono dimostrati il segmento in più rapida ascesa della categoria, con un incremento del 100% nel settore off-trade. Il passaggio da on-trade a off-trade ha favorito anche il cognac, in crescita del 67,3% e la tequila, che ha visto una crescita “fenomenale”, ha detto Nielsen, alimentata da “fattori multipli”.

“La tequila sta crescendo a un ritmo fenomenale nei canali off-premise e sta anche facendosi spazio in altre categorie”, riferisce Nielsen, con un guadagno di 2,2 punti percentuali

nell'off-premise e di 2,6 punti percentuali nell'ultima settimana rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. "Già prima dell'emergenza Covid-19, la tequila era la categoria che cresceva più velocemente sia on-premise che off-premise e questa tendenza non è mutata. Negli ultimi cinque mesi i 5 marchi in crescita più importanti della tequila hanno rappresentato quasi il 60% rispetto alla crescita totale della categoria nell'off-premise".