

Ripensare alle vendite online per i vini premium

scritto da Astrid Panizza | 8 Febbraio 2021



Recentemente su Forbes, Ana Keller, titolare delle Tenute Keller in Sonoma County (California), ha descritto la sua esperienza, durante lo scorso anno, con Nakedwines.com. Si tratta di una piattaforma virtuale per la vendita di vino, che in circostanze normali non sarebbe stata creata, secondo quanto racconta Keller.

La pandemia Covid-19, tuttavia, ha dato luogo ad uno stravolgimento nel mondo del vino, che da sempre si basa sulla carta dei vini presente nei ristoranti. A causa della totale chiusura di tutti i canali on-premise per quasi tutto il 2020 e adesso anche nel 2021, i Keller, come altre Cantine, hanno dovuto prendere in considerazione opzioni di vendita diverse per potersi liberare delle troppe scorte in eccesso presenti in magazzino.

Infatti, anche se la maggior parte delle Cantine ha da sempre seguito le regole tradizionali, costruendo il proprio brand

nei ristoranti e affidando il loro successo a sommelier e a buyer dei canali on-premise per la maggior parte delle loro vendite, con l'arrivo della pandemia ha registrato un impatto negativo sulle vendite in questo canale senza precedenti.

Quindi come possono reinventarsi i produttori adesso? Parte della risposta sta nelle alternative offerte dai business messi in piedi velocemente in periodo emergenziale, incluso Nakedwines.com. In aprile dello scorso anno, infatti, la tenuta Keller ha annunciato un fondo di supporto di 5 milioni di dollari per i produttori colpiti dalla pandemia.

“Il fondo – si legge nell'annuncio – è disponibile da subito e servirà per acquistare le scorte precedentemente destinate ai canali on-trade che non hanno più trovato clienti a causa delle chiusure. E' rivolto, inoltre, a tutti i produttori indipendenti del mondo”.

Si tratta quindi di un'opportunità interessante, ma entrare nel business con Nakedwines.com per la Keller è stata una decisione pensata e ripensata. Alcune persone hanno dichiarato apertamente all'imprenditrice di essere sconvolti riguardo la sua scelta di vendere vino online.

Tuttavia la nota imprenditrice californiana ha già trovato alcune ottime cantine interessate a vendere i loro vini. Dal canto suo, l'imprenditrice si è dichiarata disposta ad un continuo aggiornamento, soppesando ogni giorno i pro e i contro della sua scelta, per migliorare sempre più la piattaforma.

Uno dei potenziali effetti negativi prodotti dalla vendita online è quello di sminuire il brand. Perché, infatti, i clienti abituali soliti nell'acquisto del Pinot Nero “El Coro” di Tenuta Keller, dovrebbero continuare a spendere 60 dollari, quando sempre i Keller vendono ora un altro Pinot Nero, chiamato “Casa” e proveniente dalla stessa zona, alla modica cifra di 28 dollari? Ribassato addirittura a 18 dollari per

gli affezionati “Naked Wines Angels”, nome con cui la compagnia chiama i suoi follower più fedeli.

Il pericolo di ampliare la gamma di prodotti in questa maniera potrebbe portare con sé perplessità da parte dei clienti, ma i Keller offrono un punto di vista diverso. “Continuiamo a produrre piccole quantità dei nostri vini migliori – dichiara Ana Keller – ma la vendita del Pinot Nero “Casa”, ci sta aiutando a rimarginare le perdite del 2020 e a rilanciare la Tenuta Keller. Per continuare ad andare avanti, infatti, abbiamo bisogno di crescere”.

Il Covid ha fatto perdere molte strategie per l’acquisizione di nuovi clienti, confessa Keller. Rimettersi in moto con Nakedwines.com, però, ha permesso di aprirsi al mondo intero. Secondo il SEO analytics, chi arriva sulla piattaforma, poi visita il sito della Tenuta Keller e questo è un lato positivo, così come lo sono i numerosi feedback positivi lasciati sulla loro pagina, sia di clienti abituali, che di nuovi consumatori.

“Ci sarà sempre posto per il nostro Pinot di punta, da 60 dollari – dichiara Ana Keller – per cene importanti o per festeggiare anniversari. Ma ci sarà spazio anche per un vino più economico da degustare con un pranzo o una cena frugale, è questa la parte divertente riguardo la scelta del vino per ogni occasione”.