UK, boom vini biologici: le scelte strategiche per cavalcare la crescita

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Settembre 2023



Nel panorama in continua evoluzione delle preferenze dei consumatori, sappiamo che si sta sviluppando una tendenza interessante nel nostro settore: il **crescente interesse per i vini biologici.**

Lo dimostrano i numeri di Majestic, il più grande rivenditore specializzato di vini nel Regno Unito con oltre 1.300 dipendenti e più di 200 negozi in tutto il Paese. L'azienda britannica infatti da aprile 2023 ha registrato un **aumento del 22% delle vendite di vino biologico** e prevede che la domanda per questa categoria possa raddoppiare nei prossimi tre anni.

L'impulso che sta determinando questa crescita è attribuibile a una maggiore consapevolezza riguardo alle tematiche

ambientali da parte dei consumatori. “La mentalità sta chiaramente cambiando” ha commentato Rob Cooke, COO di Majestic, “i consumatori effettuano scelte più rispettose del pianeta. Abbiamo già registrato un forte aumento nelle vendite di vino biologico, e **questa è una tendenza che crediamo continuerà negli anni a venire.”**

Prima mossa strategica: ampliare la gamma di vini biologici

Per rispondere a questa crescente richiesta, Majestic ha **ampliato la sua gamma di vini biologici, passando da 50 a 67 vini.** Questa mossa strategica non solo offre ai consumatori una gamma più ampia di scelte, ma dimostra anche l’impegno del rivenditore nel soddisfare le esigenze mutevoli dei suoi clienti.

Tra le nuove aggiunte spiccano il Côte de Brouilly 2021 di Château des Ravatys e “Les Commandeurs” Rosé 2022 di Peyrassol, due esempi di come la qualità e la sostenibilità possano convivere nel mondo del vino.

“La nostra missione in Majestic è aiutare i nostri clienti a scoprire e acquistare vini che ameranno, quindi dobbiamo investire nei prodotti giusti al momento giusto per mantenere questa promessa”, ha affermato Cooke. Questo dimostra come **l’azienda stia adattando la sua offerta per soddisfare le esigenze dei consumatori moderni**, che non solo cercano prodotti di alta qualità, ma sono anche sempre più attenti all’impatto ambientale dei loro acquisti.

Seconda mossa strategica: collaborare con Uber Eats

Recentemente Majestic ha portato a termine un’altra mossa strategica, stringendo una **partnership con Uber Eats.** Questa

collaborazione consentirà a Majestic di diventare il “partner principale per le bevande alcoliche” di Uber Eats, garantendo un **posizionamento permanente nella sezione alcolici dell’app di consegna rapida.**

I consumatori avranno la possibilità di ordinare vino dal loro negozio locale e riceverlo in appena 20 minuti, grazie alla tecnologia di consegna rapida di Uber Eats. Questa partnership non solo offre convenienza ai consumatori, ma amplia anche la portata di Majestic.

Il fenomeno del vino biologico in ascesa è un riflesso dei cambiamenti nelle preferenze dei consumatori, la crescente consapevolezza ambientale sta guidando la domanda di prodotti più sostenibili e rispettosi dell’ambiente e la categoria del vino biologico sta chiaramente cogliendo questa opportunità.

Majestic è in prima linea in questa evoluzione, sta adattando la sua offerta e stabilendo partnership strategiche per soddisfare le esigenze dei consumatori moderni. **Il suo esempio e le scelte strategiche intraprese potrebbero essere senz’altro spunti interessanti anche per i rivenditori italiani.**