Usa Italia leader nellexport di spumanti

scritto da Emanuele Fiorio | 24 Aprile 2020



L’Italia è leader dell’export di vino a volume sul mercato statunitense, in particolare le bollicine italiane continuano a registrare una robusta crescita e si posizionano molto bene nell’ultima classifica “Hot Brands” di Shanken’s Impact Databank.
Sono 8 i marchi italiani inseriti nella classifica su un totale di 16, tutti sparkling.

Stella Rosa, importata dalla californiana Riboli Family Wine Estates, **è leader tra i vini italiani con una crescita del 19,9% ed una produzione di quasi 2,5 milioni di casse (da 9 litri, ndr) nel 2019**. Stella Rosa ha visto una crescita notevole dal 2016, con 400.000 casse all’anno.
Oltre al prodotto di punta che è il Rosé, la gamma Stella Rosa comprende Rosso, Black, Moscato d’Asti e Peach.

Secondo quanto riferisce il vice presidente Steve Riboli, sparklers come Imperiale Rosso Lux e Imperiale Black Lux hanno registrato un notevole successo nei canali indipendenti di vendita diretta.

Segue **La Marca Prosecco di E. & J. Gallo Winery** che ha mantenuto la posizione numero due tra gli "Italian Wine Hot Brands" per volume. Una crescita del 14,5%, con 225.000 casse in più che hanno portato il marchio a quasi 1,8 milioni di casse nel 2019.

La Taub Family Cos., importatrice del brand **Roscato** è cresciuta del 10,2% con 982.000 casse nel 2019 entrando prepotentemente nella classifica "Hot Brands". "Il brand Roscato si è inserito bene in tutte le fasi del marketing mix. La prima leva è la qualità del vino", dice Hal Cashman, director of brand development "e il prezzo che sta funzionando. Il nostro prezzo premium ci caratterizza come scelta di qualità nella categoria dei vini dolci".

L'importatore 1821 Fine Wine & Spirits, filiale americana di Zonin, presenta due "Hot Brands" nella classifica: **Castello del Poggio e Zonin Prosecco**. Castello del Poggio ha raggiunto lo scorso anno 879.000 casse, con una crescita del 10,4%, mentre Zonin Prosecco ha registrato un +15,4% lo scorso anno, raggiungendo le 571.000 casse.
Il Responsabile Marketing di 1821 Fine Wine & Spirits, Mike Wolff, attribuisce i risultati conseguiti al rapporto qualità-prezzo dei vini. "Sia il mercato che i consumatori sanno di potersi fidare di questi brands", ha detto.

Freixenet Mionetto USA importatore del brand **Mionetto Prosecco** si è guadagnato un posto nella classifica per l'undicesimo anno consecutivo. Con 840.000 casse, è cresciuto del 12% l'anno scorso. L'amministratore delegato Enore Ceola attribuisce il costante successo del marchio all'autenticità e alla qualità del prodotto, oltre che al suo ampio appeal generazionale, con i Millennials che continuano ad essere un

target demografico chiave. “Il nostro status di primo brand capace di comunicare e spingere il consumo di Prosecco ha contribuito a costruire un seguito di clienti fidelizzati, veri e propri brand ambassadors”, spiega Ceola.

Constellation Brands importatore deI brand **Ruffino Prosecco** ha visto crescere le vendite del 10% lo scorso anno con circa 450.000 casse.
Riondo Prosecco importato da Terlato Wine Group entra ufficialmente nella classifica “Hot Brands” dopo tre anni di forte crescita ed un 2019 a +10,4% con 212.000 casse.