

USA, report DtC 2022: gli 8 punti salienti

scritto da Emanuele Fiorio | 31 Gennaio 2022



Il DtC (Direct-to-Consumer) Wine Shipping Report 2022 nasce dalla collaborazione tra Sovos ShipCompliant e Wines Vines Analytics. Si tratta dell'analisi più accurata del canale di spedizione diretta di vino per quanto riguarda il mercato statunitense.

Una **indagine fondamentale per le aziende che sono già presenti su questo mercato e per quelle che prevedano di investire e sviluppare il proprio business oltreoceano.**

Questi sono alcuni dei dati e dei risultati relativi alle vendite nel canale DtC USA durante il 2021:

- il **valore** del canale DtC è aumentato del **13,4%** nel 2021,
- per la prima volta le spedizioni totali hanno raggiunto la soglia dei **4 miliardi di dollari**,
- il **prezzo medio** per bottiglia spedita è **salito dell'11,8%** a 41,16 dollari per bottiglia.

Tuttavia, è importante considerare che questo **aumento del prezzo medio per bottiglia deriva da una diminuzione del 9,5%** del prezzo medio della bottiglia nel 2020, quando i consumatori del canale DtC hanno acquistato vini meno costosi e le cantine hanno offerto sconti notevoli che si sono successivamente ridotti nel 2021.

Il volume (casce da 9L) delle spedizioni DtC delle cantine è **aumentato solo dell'1,4%**, l'aumento anno su anno più basso mai notato nei 12 anni in cui è stato pubblicato questo il report.

Ma ancora una volta, **questo è il riflesso** di un ritorno alla normalità dopo **un 2020 che ha visto un aumento strabiliante del 27% in volume**.

L'aumento ridotto di volume rispetto all'anno precedente è il risultato di **diversi fattori** che hanno coinvolto nel 2021 i consumatori americani, i quali:

- hanno preferito visitare le cantine di persona,
- sono tornati a comprare vino nei negozi fisici,
- sono tornati a bere vino nei ristoranti piuttosto che a casa.

I dati del report mettono in evidenza una questione primaria: **se la pandemia non si fosse mai verificata, negli Usa il canale DtC si troverebbe quasi nelle stesse condizioni in cui si trova attualmente**.

Infatti dal 2012 al 2019, l'aumento medio su base annua del valore e del volume delle spedizioni DtC è stato rispettivamente del 12% e dell'11%. Il valore ed il volume totale delle spedizioni nel 2021 sono aumentati solo del 2% e dell'1% in più di quanto ci saremmo aspettati se gli ultimi due anni avessero rispecchiato il ritmo che abbiamo visto nel canale DtC negli otto anni precedenti.

Gli 8 punti salienti del 2021

Dopo il 2020 che ha visto:

- enormi picchi di nuovi acquirenti online,
- un crollo del prezzo delle bottiglie (-9,5%),
- straordinari aumenti di volume (+27%),

il 2021 ha rappresentato un ritorno alla normalità, con dati simili al 2019, periodo pre-pandemico.

Ecco i risultati più significativi del canale DtC Usa nel 2021:

1. Il valore del canale DtC sfonda la soglia dei 4 miliardi di dollari

Come già evidenziato, per la prima volta il valore del canale DtC statunitense ha superato i 4 miliardi di dollari, 4,2 per l'esattezza. L'aumento del valore è stato guidato da un aumento senza precedenti dell'11,8% del prezzo medio per bottiglia su 8,5 milioni di casse spedite dalle cantine americane.

2. Il più esiguo aumento di volume dal 2012

Il 2021 ha visto, senza sorpresa, il più ridotto aumento di volume anno su anno. L'aumento dell'1,4%, tuttavia, sembra ancora impressionante tenendo presente l'enorme crescita in volume del 2020 (+27%).

3. L'aumento dell'11,8% del prezzo medio per bottiglia spedita è il più grande aumento annuale di sempre

Il prezzo medio per bottiglia spedita nel 2021 ha fatto un salto record dell'11,8% a 41,16 dollari rispetto ai 36,83 dollari medi del 2020. La crescita record su base annua ha portato il prezzo medio al livello più alto dal 2012, anno della prima pubblicazione del DtC Wine Shipping Report.

4. Le cantine più piccole ottengono i risultati migliori, un'inversione di tendenza rispetto al 2020

Le cantine che hanno prodotto meno casse e con prezzi medi delle bottiglie più alti, hanno raggiunto aumenti di valore maggiori nel 2021. Le cantine più grandi hanno visto incrementi di valore inferiori. Si tratta di un'inversione di tendenza rispetto al 2020.

5. Le cantine di Napa dal 2020 hanno registrato un forte rimbalzo

Le aziende vinicole di Napa hanno fatto enormi guadagni sia in relazione al prezzo per bottiglia spedita sia per quanto riguarda il valore totale dei vini spediti nel 2021, dopo aver sperimentato una crescita modesta nel 2020. Anche l'aumento di volume della regione è stato doppio rispetto al 2020.

6. Il boom pluriennale delle spedizioni dell'Oregon continua nel 2021

Le aziende vinicole dell'Oregon, con il loro aumento in volume del 12,9% e del 18,7% in valore su base annua, hanno superato tutte le altre regioni monitorate nel 2021. Le cantine dell'Oregon hanno fatturato una media di 42,45 dollari per ogni bottiglia spedita, soprattutto grazie alle spedizioni di Pinot Nero.

7. Il Kentucky si scatena nel 2021 dopo l'approvazione della legge sulle spedizioni DtC del 2020

Con una nuova legge entrata in vigore nel dicembre 2020, i residenti del Kentucky hanno approfittato della loro ritrovata libertà. Il volume delle spedizioni verso lo Stato è aumentato del 244,8% rispetto al 2020.

8. Le spedizioni DtC hanno raggiunto il 12% delle vendite off-premise di vini nazionali

Le spedizioni DtC hanno rappresentato la quota più alta mai raggiunta dalle vendite off-premise di vini nazionali dal 2012, passando dal 10% del 2020 al 12% del 2021.