Vini monodose: mercato in progressione

scritto da Emanuele Fiorio | 13 Gennaio 2022



Dato che le aziende vinicole cercano di ridurre la loro impronta di carbonio ed i costi di spedizione, molte abbracciano i vini monodose. Molti di questi packaging sono sostenibili e contengono vino di alta qualità.

Nel 2020 secondo i dati Nielsen, ripresi da Wine Enthusiast, **i vini monodose premium di prezzo pari o superiore a 16 dollari hanno rappresentato il 37% delle vendite nel mercato statunitense**, con un aumento del 27% rispetto all'anno precedente.

Dana Spaulding è la fondatrice e l'amministratore delegato di Wander + Ivy, un marchio di vino premium biologico che dal 2018 vende vini monodose online e presso i rivenditori locali. Spaulding testimonia che le vendite sono cresciute notevolmente dopo la pandemia e ritiene che questo aumento sia parzialmente dovuto ai **consumatori che vogliono assaggiare nuovi vini senza dover finire un'intera bottiglia.**

Da quando l'azienda ha lanciato la sua selezione diversificata

di varietà monodose, che comprende Sauvignon Blanc, Chardonnay, Rosé, Cabernet Sauvignon e altre uscite in edizione limitata, confezionate in bottiglie di vetro riutilizzabili da 6,3 once (187 ml), Spaulding sottolinea che **"la crescita ha raggiunto il 450% nel 2020 ed il 250% nel 2021**".

Spaulding attribuisce questa crescita a un'esigenza del mercato che c'era ma non veniva soddisfatta: **consumatori che cercano un vino premium in un packaging più ridotto.**

Il problema principale per il brand è stato imparare a creare un processo di imbottigliamento personalizzato ed efficiente, specifico per questa confezione ridotta.

Le Grand Verre, una boutique francese che vende vini monodose di produttori indipendenti biologici e sostenibili, ha riportato una crescita del 100% negli ultimi due anni. Le bottiglie di plastica riciclate da 6,3 once (187 ml) sono spedite direttamente ai consumatori.

Ines Andrieu, enologo di Le Grand Verre Domaine Caylus ammette: "Mi piace l'idea che i clienti possano assaggiare un solo bicchiere del mio vino. **Rende molto più facile per i consumatori scoprire la nostra azienda** vinicola familiare in Linguadoca-Rossiglione".

Anche le aziende che creano kit di degustazione educativi o pacchetti per wine club virtuali hanno adottato bottiglie di vino monodose.

Master the World, un wine club che si occupa anche di formazione a San Mateo, California, rimbottiglia bottiglie di vino da 750 ml in **kit di degustazione da 187 ml per il WSET** (Wine and Spirits Education Trust), per conferenze e altro. L'azienda ha sperimentato un boom di vendite dopo il lockdown della pandemia.

Il cofondatore e CEO Limeng Stroh ha evidenziato che: "abbiamo

sperimentato una crescita straordinaria negli ultimi 18 mesi da quando la nostra prima spedizione è uscita nel gennaio 2020. Dalla riapertura, **siamo cresciuti a un tasso medio del 37% mese dopo mese**”.

I kit monodose di Master the World sono stati un **successo anche per le degustazioni virtuali delle cantine.**
Mike Torino, vicepresidente vendite globali di Ridge Vineyards ha affermato che: “La degustazione virtuale è stato uno dei nostri programmi di maggior successo e ci permette di assaggiare e discutere le nostre nuove uscite con i nostri partner”.