

Esportare vino in Vietnam: opportunità e ostacoli del mercato

scritto da Isabella Lanaro | 14 Marzo 2023



Per molte cantine **il Vietnam è un mercato ancora sconosciuto**. Per questo motivo B.Connected ha organizzato un evento B2B dove importanti player del mercato vietnamita hanno illustrato quali sono le dinamiche che caratterizzano il Paese.

Fabio De Cillis è direttore dell'ufficio ICE a Ho Chi Minh, centro economico del Vietnam, e durante l'incontro ci ha illustrato una panoramica delle difficoltà nel mercato vietnamita.

Il PIL del Vietnam aumenta a ritmi importanti e sempre più aziende iniziano ad investire in questo Paese in via di sviluppo. Nel 2021 il PIL non si è arrestato, le prospettive

di crescita sono molto alte e la classe media sta diventando sempre più rilevante.

Italia e Vietnam sono **due Paesi molto interconnessi** ma **il mercato è ancora complesso**. Infatti l'accesso alle fiere del Vietnam è concesso solo ai vini che sono già importati nel Paese. Un controsenso che trova soluzione attraverso gli eventi B2B organizzati dall'ICE per conto di B.connected.

Un'altra importante problematica per chi vuole esportare in Vietnam è **la corruzione**. Rapportarsi con le dogane può rivelarsi complicato: le aziende produttrici calcolano i prezzi dei propri prodotti con la consapevolezza che esiste una zona grigia in dogana che nasconde dei costi nascosti. "Queste dinamiche rendono l'esportazione nel Paese più complicata, ma non impossibile" specifica **Fabio De Cillis**, "Il costo nascosto va tenuto in considerazione". L'ICE si sta già occupando di contrastare queste attività illecite.

Costantino Gerardi è importatore di vino in Vietnam ed è intervenuto all'incontro per raccontare le sue osservazioni nel mercato vietnamita.

L'importanza della comunicazione

In Vietnam il vino ha ancora un grande potenziale in quanto si tratta di un mercato vergine. **I principali Paesi asiatici hanno vissuto un forte sviluppo ed ora le luci dei riflettori si stanno spostando su questo Paese.**

Tuttavia non è semplice entrare nel mercato vietnamita senza avere dei punti di riferimento locali. Costantino Gerardi sottolinea l'assenza di figure italiane sul posto: "La maggior parte di importatori di vino sono vietnamiti e rivendono i prodotti senza badare alla loro comunicazione. In molti invidiano uvaggi e territori dell'Italia, ma manca la comunicazione da parte dei produttori. **Dovremmo essere più uniti e fare del buon marketing** insieme perché nel mercato

asiatico è importantissimo metterci la faccia”.

Mercato del vino in Vietnam

L'Horeca in Vietnam presenta delle opportunità per i produttori di vino soprattutto nei grandi alberghi, grandi centri di eventi e congressi in grado di rivelarsi dei clienti strategici. **Meno strategici sono i ristoranti in quanto il Paese non presenta sul territorio un numero significativo di ristoranti italiani.**

Nel Paese è presente un'elevata percentuale di vini di bassa qualità venduti come prodotti pregiati. Un danno d'immagine che sta abbassando la reputazione dei vini italiani e che richiede un immediato intervento di marketing.

Preferenze dei consumatori

Costantino Gerardi ha concluso il suo intervento dandoci una **panoramica delle preferenze che riscontra nei consumatori.** Il consumatore vietnamita non ama i vini tannici, preferendo i vini rossi dolci. Il Prosecco inizia ad essere molto apprezzato insieme al rosè. Gli over 40 preferiscono i vini con un'alta gradazione alcolica.

In generale, **tra i consumatori troviamo soprattutto le donne che tendono ad avere una conoscenza maggiore del prodotto rispetto agli uomini.** La popolazione vietnamita, con la sua età media bassa e la scolarizzazione sempre più alta, sta iniziando a dare sempre più importanza all'ecosostenibilità.

Vuoi trovare importatori su questo mercato?

Il prossimo evento di B.Connected con agenda programmata sul mercato vietnamita si terrà ad Ottobre! Per maggiori info su costi e modalità di partecipazione, consulta il [nostro articolo dedicato](#) e scrivi a redazione@winemeridian.com.