

# E-commerce alcolici: +20% entro 2028

scritto da Emanuele Fiorio | 23 Febbraio 2025



L'e-commerce degli alcolici continua la sua ascesa e supererà i 36 miliardi di dollari entro il 2028, con una crescita trainata da Cina e Stati Uniti. Il commercio digitale non è più solo un canale di vendita, ma una leva strategica per il settore. Spirits, whisky e social commerce spingono l'innovazione, mentre emergono nuove opportunità in Giappone, Australia e Brasile.

**L'e-commerce di alcolici** si prepara a superare i 36 miliardi di dollari entro il 2028, segnando un **incremento del 20%** rispetto ai livelli attuali. Secondo i dati dell'ultimo "Ecommerce Strategic Study" di IWSR, il settore sta entrando in una fase di crescita più sostenibile, dopo il boom della pandemia e le successive fluttuazioni del mercato.

L'analisi, condotta su **18 mercati chiave** tra cui Stati Uniti, Cina, Italia, Francia e Brasile, evidenzia come il commercio digitale non sia più solo un canale di vendita, ma un'influente piattaforma di scoperta e coinvolgimento per i consumatori. "Dopo anni di volatilità, le dinamiche di mercato si stanno stabilizzando", afferma Guy Wolfe, Head of Ecommerce Insights di IWSR. "Oggi le piattaforme digitali non solo facilitano gli acquisti online, ma guidano anche le scelte di consumo nei punti vendita fisici."

La digitalizzazione sta rivoluzionando il settore degli alcolici, con un impatto che va oltre la semplice transazione online. I consumatori utilizzano sempre più i canali digitali per confrontare i prezzi, scoprire nuovi brand e leggere recensioni prima di effettuare un acquisto. **Il 63% degli acquirenti di alcolici online effettua ricerche approfondite prima di acquistare**, un'abitudine che si sta diffondendo anche tra chi compra nei negozi fisici.

Secondo lo studio IWSR, il **futuro dell'e-commerce di alcolici sarà trainato principalmente da due mercati: la Cina e gli Stati Uniti**. In Cina, le piattaforme di social commerce come Douyin (la versione locale di TikTok) stanno rivoluzionando le modalità di acquisto, permettendo agli utenti di interagire con i brand e comprare direttamente dai loro influencer preferiti. Questo segmento è destinato a generare una crescita di 1,9 miliardi di dollari entro il 2028. Negli Stati Uniti l'omnichannel, che integra vendita online e offline, continua a espandersi, con una crescita significativa nella categoria dei whisky americani premium.

*Leggi anche – [Cina, mercato e-commerce vino: dati, trend ed evoluzioni](#)*

**Il segmento degli spirits è destinato a trainare la crescita dell'e-commerce nei prossimi anni, il whisky e i distillati a base di agave saranno in prima linea. Anche il vino e la birra continueranno a crescere**, sostenuti dalla domanda in **mercati**

**chiave come Cina e Italia.** Nel Belpaese, in particolare, il settore parte da una base inferiore rispetto ad altri mercati, ma sta conoscendo un'accelerazione grazie agli investimenti dei supermercati nelle vendite online, con circa **500.000 nuovi acquirenti digitali** registrati nel 2024.

**Negli Stati Uniti, il whisky americano** si conferma uno dei prodotti più richiesti, con un aumento delle vendite online grazie all'interesse per prodotti di fascia alta come Bourbon, Rye e American Single Malt. L'indagine IWSR evidenzia come la frequenza degli acquisti online sia in forte crescita, con un **aumento del 13%** delle transazioni settimanali rispetto all'anno precedente.

L'era della crescita esplosiva legata alla pandemia è ormai alle spalle, ma il commercio digitale di alcolici continua a consolidarsi. Oggi i consumatori mostrano **abitudini d'acquisto più coerenti e una maggiore propensione alla ricerca di valore**. Il 24% degli utenti dichiara di utilizzare l'e-commerce per scoprire nuovi brand, dimostrando come il digitale stia diventando uno strumento essenziale per l'innovazione e l'engagement.

Tuttavia, mentre mercati maturi come il Regno Unito stanno registrando un calo delle vendite online, che torneranno a crescere solo dal 2026, **Paesi come Giappone, Australia e Brasile stanno emergendo** come nuovi motori di espansione. In particolare, il Giappone e l'Australia stanno beneficiando di una crescente digitalizzazione dei servizi di vendita al dettaglio, mentre il Brasile vede un aumento delle transazioni online grazie alla diffusione dei pagamenti digitali e della logistica avanzata.

L'evoluzione del commercio digitale sta trasformando il modo in cui i consumatori acquistano e scoprono nuovi prodotti. Se in passato l'e-commerce era considerato un canale secondario, oggi è una leva strategica fondamentale per i produttori di alcolici che vogliono restare competitivi. **"Mantenere una**

**forte presenza digitale non è più un'opzione, ma una necessità**", sottolinea Wolfe. "Investire in strategie online efficaci e ottimizzare i contenuti digitali sarà cruciale per catturare l'attenzione dei consumatori e massimizzare le vendite."

L'ecosistema digitale si sta dunque consolidando come uno strumento imprescindibile per il settore degli alcolici, non solo per vendere prodotti, ma anche per costruire relazioni durature con i consumatori e intercettare nuove tendenze di mercato.

---

## Punti chiave:

1. **Crescita solida e sostenibile** – Il mercato dell'e-commerce di alcolici supererà i 36 miliardi di dollari entro il 2028, con una crescita del +20%, consolidandosi dopo il boom pandemico.
2. **Cina e Stati Uniti trainano il settore** – La Cina spinge il mercato grazie al social commerce su Douyin (TikTok), mentre negli USA cresce l'integrazione tra vendita online e offline, con una forte domanda per whisky premium.
3. **Spirits e whisky al centro della domanda** – Il segmento dei distillati (whisky, tequila, mezcal) guiderà la crescita dell'e-commerce, seguito da vino e birra, con un'attenzione particolare alla fascia premium.
4. **L'e-commerce è più di un canale di vendita** – Oggi il digitale è una piattaforma di scoperta: il 63% degli acquirenti ricerca informazioni prima di comprare, influenzando anche gli acquisti nei negozi fisici.
5. **Espansione globale e nuove opportunità** – Mentre il Regno Unito registra un calo temporaneo, mercati come Giappone, Australia e Brasile stanno emergendo grazie

alla digitalizzazione e ai sistemi di pagamento avanzati.