

# Mercato spirits USA: premiumisation rallenta, trading up si stabilizzando

scritto da Emanuele Fiorio | 25 Luglio 2023



Nell'estate del 2020, i dati di Drizly (società di Uber, uno dei principali e-commerce di bevande alcoliche degli Stati Uniti) sul mercato USA mostravano che **i consumatori stavano passando a prodotti di prezzo più elevato** in tutto lo spettro delle bevande alcoliche, soprattutto nei primi giorni della pandemia. Questa **tendenza è proseguita nel 2022**, con i prodotti di fascia alta che su Drizly hanno registrato una crescita maggiore delle quote rispetto alle loro controparti a basso prezzo.

Ora i consumatori statunitensi mostrano maggior attenzione a

causa dell'inflazione e dell'aumento del costo della vita, di conseguenza il **trading up si sta stabilizzando per alcune categorie**.

I dati del Distilled Spirits Council of the United States (DISCUS) mostrano un **calo generale del trading up nel primo trimestre del 2023**. "La premiumisation è cresciuta fortemente durante la pandemia, quindi è naturale che la crescita si normalizzi e si stabilizzi", afferma Hasan Bakir, economista del DISCUS. "Anche se questo era previsto, **il trend di crescita a lungo termine della premiumisation rimane intatto**".

L'analisi del mercato USA delle bevande di IWSR riporta che nel 2022 tutte le principali categorie di alcolici hanno registrato una crescita nelle fasce di prezzo premium-plus (definite come 22,50 dollari o più a bottiglia per gli spirits e 10 dollari o più per il vino). L'ultima ricerca sui consumatori dell'azienda sostiene ulteriormente questa tendenza, che però mostra segni di fragilità.

Il Drizly Consumer Report 2023 suggerisce che **l'inflazione e i recenti aumenti del costo della vita potrebbero essere alla base del rallentamento**. Il 66% degli intervistati ha dichiarato di aver cambiato il proprio comportamento di acquisto di alcolici negli ultimi 12 mesi a causa **dell'inflazione**. Il 17% ha dichiarato di aver acquistato marche più economiche rispetto al solito e il 14% ha detto di essere passato a categorie di bevande meno costose.

Tuttavia **la fiducia dei consumatori negli Stati Uniti rimane solida di fronte alle pressioni dell'inflazione e del costo della vita**, soprattutto tra i consumatori più giovani che tendono ad essere meno ansiosi per il futuro.

Alla domanda sui tipi di bevande che sono ancora disposti ad acquistare nonostante l'aumento dei costi, il 36% ha nominato il vino, mentre il 27% ha scelto i distillati scuri e il 26%

ha optato per i distillati bianchi.

## Categorie che guidano la premiumisation

Su Drizly, il **prezzo unitario medio complessivo dei prodotti venduti** ha registrato un aumento costante dal 2019, con una crescita di quasi il **17% negli ultimi cinque anni**, fino a raggiungere i 20,16 dollari nel 2023. Tuttavia, la media rimane relativamente piatta nel 2023 fino ad oggi.

**Il prezzo medio unitario della categoria vino è aumentato di oltre il 20%** negli ultimi cinque anni, raggiungendo i 19,57 dollari nel 2023, dopo un leggero aumento rispetto all'anno precedente. Tra le categorie di vino più vendute, il vino spumante ha **il prezzo medio unitario più alto**, seguito dal vino rosso, dal rosé e dal vino bianco.

Il Sauvignon Blanc e il rosé continuano ad avere successo nella fascia più alta, così come i vini australiani e neozelandesi con un prezzo superiore ai 15 dollari.

Su Drizly, il **prezzo medio unitario degli spirits è oggi più alto del 2,7% rispetto al 2019**; tuttavia, è diminuito nel 2023 fino ad oggi ed è attualmente al di sotto del livello del 2020.

**“Gli spirits sono la categoria che, grazie alla premiumisation, ha visto la crescita in valore più significativa durante i primi anni della pandemia”**, afferma Liz Paquette, responsabile del settore consumer insights di Drizly. “In base ai dati attuali, tuttavia, sembra che la crescita sia rallentata”.

Tra le tipologie di spirits più vendute, **la tequila ha il prezzo unitario medio più alto su Drizly**, con 48,60 dollari – in aumento rispetto ai 39,32 dollari del 2019 – **seguita dal whisky** con 37,78 dollari e dalla vodka con 21,78 dollari. Il

prezzo medio unitario del whisky e della vodka è leggermente diminuito nel 2023, mentre il prezzo unitario attuale della vodka è appena inferiore al livello del 2019. La tequila continua a essere la tipologia con i migliori risultati, insieme al whisky americano.

**La tequila manterrà il suo status di prodotto di lusso a prezzi accessibili** grazie ai brand spinti dalle celebrità, anche se anche per questa tipologia ci sono i primi segnali di un rallentamento della premiumisation.