

Mercato spirits USA: premiumisation rallenta, trading up si sta 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.