

STRATEGIE. Fedeltà e infedeltà del consumatore tra gli scaffali della Gdo



Marca, prezzo, territorio. Questi i driver degli acquisti di vino nella grande distribuzione italiana del 2018: il generale incremento dei prezzi richiesto dai produttori ha certamente sacrificato i volumi venduti ma non la crescita dei brand. I consumatori, di fronte ad una minore quantità di vini in promozione, sono rimasti fedeli ai marchi dimostrandosi, invece, infedeli nell'ascensore del prezzo. Se si va più nel dettaglio ad analizzare quanto accaduto, si rileva una perdita generale dei rossi, rispetto ai bianchi che sembrano tenere.

In particolare, nella fascia tra 3 e 6 euro, quella che concentra una grande fetta di vendite, sono diversi i fatti salienti. Il Valpolicella Doc registra crescita di circa il 3% a volumi e del 6% a valore, allo stesso modo del Chianti Docg, che è in una fase di progressione da oltre tre anni consecutivi. Il Chianti classico, che ha un posizionamento di prezzo più alto (sopra 5 euro), stabile nei valori in lieve flessione nei volumi. Crescita direi muscolare per il Primitivo, che progredisce di un +25% sia a volume sia nei valori, frutto dell'ingresso in una primaria catena di grandi cooperative. Non si vedeva da un po' di tempo in Gdo una performance del genere su un rosso. Il Lambrusco, altro big di tradizione, consolida la sua posizione tra 3 e 5 euro, con maggiore presenza a scaffale di piccole aziende. Barbera in flessione evidente, con oltre 5% a volumi e circa un punto nei valori (che in totale superano i 42 milioni di euro) e prezzi medi inferiori sotto i tre euro. Il Bardolino lascia sul terreno oltre il 2,5% in quantità, guadagnando l'1,4% nei valori. Il Montepulciano d'Abruzzo cresce a valore di oltre 2,5% con volumi stabili. In difficoltà il Nero d'Avola, con volumi in calo del 10% e valori del 5%. Tra i vini bianchi, nel segmento 6-9 euro, si registra un generale +3% a valore. Le Doc Vermentino (il fermo preferito dagli italiani) e Traminer continuano a correre; mentre tra quelle territoriali c'è sempre forte interesse verso Ribolla gialla e Pecorino; stabile la Falanghina. Due parole sui brand più gettonati. Sicilia, Trentino e Sardegna dominano tra i bianchi, con il brand Corvo e i prodotti di Cavit, Mezzacorona e Sella & Mosca su tutti. Tra i rossi, svettano Toscana e Sicilia: Cecchi, Rapitalà, Remole (Frescobaldi) e Santa Cristina (Antinori) dominano nel segmento 5-7 euro.

- Lorenzo Tersi, wine advisor - segreteria@tadvisory.it

Small article snippet titled 'VITIGNA ECCELLENZA' with text and a photo of wine bottles.