

# VINO: I GROSSISTI DECOLLANO

CRESCONO LE VENDITE DEI DISTRIBUTORI NEL CANALE RISTORANTI. MERITO DELLA RIQUALIFICAZIONE DELL'OFFERTA. CHE ORA PUNTA SUL VETRO DI ANDREA MONGILARDI



Mario Carbone

Business development manager di **Iri-SalesOut**, ha un'esperienza ultradecennale nel marketing di aziende produttrici e consorzi di distributori del fuori casa

Lo sforzo di riqualificazione dell'offerta di vino sta pagando. I dati del Tracking Grossisti **Iri** sulle vendite di vino nel canale dei ristoranti rivelano un trend molto positivo per le bottiglie di vetro da 75 cl. «Le vendite dei distributori beverage nel fuori casa - afferma Mario Carbone, responsabile dell'osservatorio - registrano nell'ultimo anno una crescita dello 0,8% a volume e del 12% a valore; un incremento, quest'ultimo, legato al forte aumento subito dai costi della materia prima, che per metà è stato assorbito dai distributori e per metà ribaltato sul prezzo di vendita.

Ma se analizziamo le vendite di bottiglie di vetro da 75 cl ai ristoranti, la crescita è importante: +17,4% a volume e +20,3 a valore. I motivi? In primo luogo i grossisti stanno alzando il tiro, proponendosi come fornitori a una ristorazione di fascia più alta. E parallelamente stanno riqualificando la propria proposta nel segno della qualità, puntando decisamente sulle bottiglie in vetro a scapito dei fusti, che infatti registrano un calo del 2,6% a volume, perché marginano meno rispetto al vetro. Ma il risultato è soprattutto il frutto di investimenti nella qualificazione dell'offerta, nella formazione della forza vendita e nella proposta di servizi ad alto valore aggiunto, a partire dalla creazione della carta dei vini per i clienti».

Il Prosecco si conferma il vitigno più venduto, anche se le crescite più importanti arrivano da Falanghina, Vermentino e Chianti. Nella top 20 prevalgono di un soffio i bianchi: 11 contro 9. ✱