

Italy Wine Report

Svelare le opportunità nei canali italiani on-premise e HORECA



NIQ



Sblocca gli insight chiave per vincere nella categoria del vino

L' "Italy Wine Report" per il settore on-premise di CGA by NIQ utilizza i dati dell'indagine OPUS e REACH per svelare il vasto potenziale del mercato del vino nei canali italiani on-premise e HORECA.

Il report completo fornisce insight approfonditi sulla categoria del vino in Italia, consentendo alle aziende di sfruttare diverse opportunità di mercato esplorando la portata delle opportunità del vino, la frequenza di consumo e le preferenze classificate per tipo di vino.

Analizzando le variazioni nel comportamento dei consumatori e le dinamiche di mercato nelle diverse regioni italiane, questo report è un potente strumento per qualsiasi fornitore, operatore o produttore che desideri ottenere un vantaggio competitivo nel canale on-premise del vino per il 2023 e oltre.



Insight sul panorama del vino in Italia: prospettive europee e nazionali

Combinando REACH e OPUS, offriamo approfondimenti sull'attuale panorama del vino da una prospettiva sia europea che nazionale, cogliendo i trend globali e analizzando in dettaglio le preferenze e i comportamenti dei consumatori locali.

REACH methodology



Dati globali da 38 Paesi, 30.000 consumatori horeca, 600 operatori e una selezione di bartender a livello mondiale.

Questionario online di 15 minuti rivolto a utenti horeca, rappresentativo a livello nazionale per età, genere e regione.*

Ricerca sui consumatori condotta in:

Argentina	Grecia	Portogallo
Australia	Hong Kong	Romania
Austria	India	Sudafrica
Belgio	Irlanda (del Nord e Repubblica)	Corea del Sud
Brasile	Italia	Spagna
Canada	Giappone	Svezia
Cina	Kenya	Svizzera
Colombia	Messico	Taiwan
Croazia	Paesi Bassi	Thailandia
Repubblica Ceca	Nuova Zelanda	Turchia
Francia	Nigeria	Stati Uniti
Regno Unito	Filippine	Vietnam
Germania	Polonia	

OPUS methodology



Il presente report utilizza i dati sui consumatori tratti dall'On Premise User Survey (OPUS) di CGA per fornire una visione olistica del mercato del vino italiano e consentirti di personalizzare la tua strategia.

Dimensione del campione: 5.000 Tutti i consumatori e 2.023 Consumatori di vino

OPUS pone ai visitatori on-premise domande su:

- I loro comportamenti tipici nell'on-premise, inclusi spesa, brand, frequenza delle visite, preferenze, ecc.
- Le categorie di bevande che preferiscono in diversi tipi di locali, occasioni, contesti sociali o eventi.
- I motivi della loro preferenza, disponibilità a spendere, fattori che influenzano la scelta del vino, Paese di origine preferito, driver per la scelta della categoria e criteri per determinare la qualità.

Il report approfondirà...

- + Dimensione della categoria: opportunità, penetrazione, frequenza e preferenze per tipologia di vino.
- + Panoramica delle abitudini di consumo di vino e dei dati demografici, atteggiamenti e comportamenti dei consumatori.
- + Segmentazione per tipologia di vino per identificare segmenti di pubblico distinti e potenziali sovrapposizioni.
- + Identificazione dei canali e delle occasioni per il consumo di vino principali, insieme all'interazione del consumatore con suddetti canali.
- + Driver che influenzano le scelte sul vino, incluso il modo in cui i consumatori ordinano il vino nel settore on-premise e il loro potenziale di spesa.
- + Percezione del consumatore circa la qualità del vino e raccomandazioni per strategie efficaci di comunicazione della qualità.
- + Analisi delle differenze tra le regioni italiane per identificare le variazioni di mercato rilevanti.



Il report le permetterà di...

- + Personalizzare il portfolio di prodotti per soddisfare le preferenze e la domanda specifiche dei consumatori in base alla portata delle opportunità del settore vinicolo.
- + Sviluppare strategie di marketing mirate e migliorare il coinvolgimento dei clienti.
- + Ottimizzare le strategie di distribuzione individuando i canali e le occasioni di consumo di vino principali.
- + Prendere decisioni basate sui dati in merito a prezzi, promozioni e attività di marketing.
- + Elaborare strategie di comunicazione efficaci per trasmettere la qualità del vino e personalizzare le strategie e gli approcci in base alle differenze regionali, per soddisfare specifiche variazioni e opportunità di mercato.



46%

dei consumatori in Italia bevono vino nell'Horeca

+6pp vs YA

Source: CGA by NIQ OPUS Italy December 2023, October 2022, sample size: 5005-5025

NIQ



Example Output



Nonostante la crisi del costo della vita, i consumatori di vino continuano a frequentare attivamente i locali e a dare priorità alle uscite

48%

dei consumatori di vino concordano sul fatto che mangiare e bere fuori sia un'attività fondamentale per loro

69%

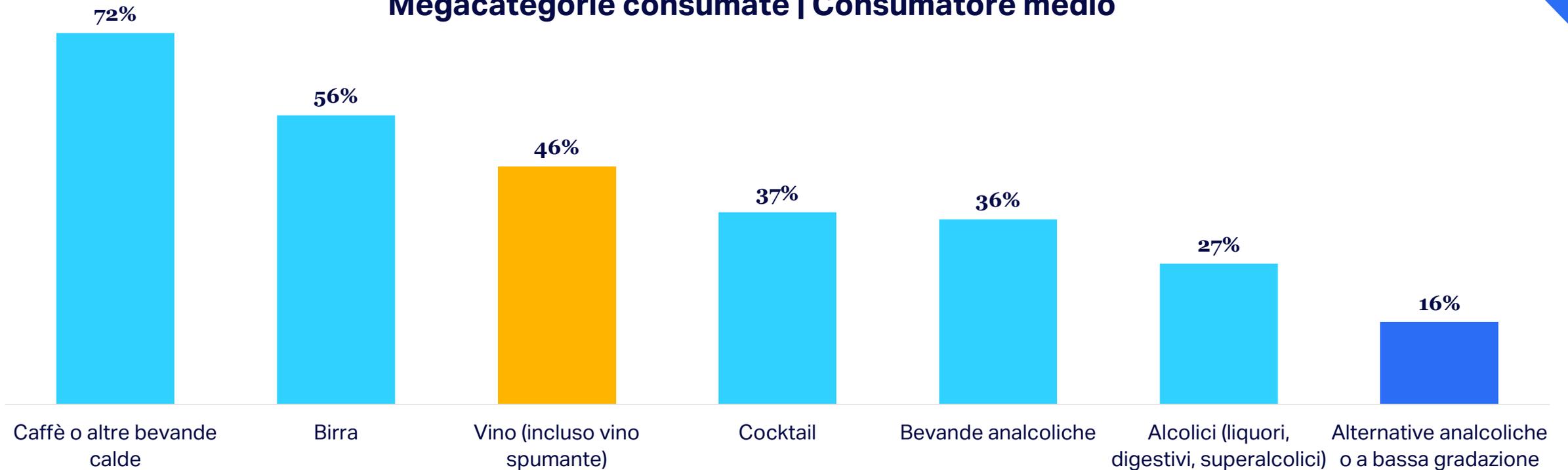
dei consumatori di vino stanno uscendo con la stessa frequenza o più spesso rispetto a 3 mesi fa

72%

dei consumatori di vino stanno spendendo nell'horeca la stessa cifra o di più rispetto a 3 mesi fa

Nonostante sia la categoria NoLo al momento meno consumata, il vino no/low in Italia è in crescita in linea con la tendenza globale, con un significativo aumento di 4 punti percentuali rispetto all'anno passato

Megacategorie consumate | Consumatore medio



Source: CGA by NIQ OPUS Italy December 2023, October 2022, sample size: 5045

Perché CGA?



Specializzazione nell'on-premise: L'esperienza di CGA nel settore on-premise è fondamentale per estrapolare insight che fanno davvero la differenza. Gli insight generici non valgono molto in questo settore unico e la specializzazione di CGA garantisce la rilevanza e l'impatto degli insight forniti.



Comprensione a 360° del mercato: L'indagine OPUS di CGA offre una visione completa e specialistica del mercato on-premise. Analizzando il comportamento dei consumatori, i trend di categoria, i tipi di location, i brand e le occasioni, fornisce una comprensione a 360° che può essere utilizzata da vari team all'interno di un'azienda, dal Field Sales al Category Development.



Esperti nel settore on-premise: Il team di CGA è composto da specialisti in Consumer Research on-premise che vantano una conoscenza e una comprensione approfondite del settore. Impiegano tecniche di ricerca leader a livello mondiale e sfruttano la loro esperienza per fornire insight chiari, fruibili e robusti.



Investimento

Questo report è già disponibile per l'acquisto

Costo del report completo: €4.900

What will you receive?

Presentazione PowerPoint

I risultati completi ricavati sono disponibili in formato PowerPoint per essere personalizzati.

Analisi degli esperti

L'esperienza di CGA fornisce un'interpretazione approfondita e qualificata dei dati più recenti, di cosa questi implicano per il mercato nonché applicazioni pratiche sia per i fornitori che per gli operatori.





Contatti

Per maggiori informazioni, e per acquistare il report, contattare:



Luca Gerosa

Industry Sales Leader-Italy
luca.gerosa@nielseniq.com



Eleonora Formisano

Client Business Partner-Wine Italy
eleonora.formisano@nielseniq.com