

Acquisto del vino: come orientarsi tra i vari canali di vendita

scritto da Sergio Ronchi | 18/05/2021



Al supermercato, in enoteca, direttamente in cantina oppure online: ormai le opzioni per i wine lover sono tante ma è giusto conoscere le peculiarità di ogni tipologia di venditore per scegliere al meglio

Le possibilità di acquistare vino si sono moltiplicate negli ultimi anni, dal supermercato all'enoteca, dagli store online alle singole cantine che ormai hanno un proprio e-commerce ben organizzato. Cerchiamo di capire cosa offrono per avere le idee più chiare.

Vini al supermercato: ecco cosa comprare

Al supermercato si trovano più facilmente prodotti di aziende vitivinicole che hanno una produzione elevata, compresi marchi noti a prezzi interessanti. Per essere presenti nella GDO (Grande Distribuzione Organizzata), infatti, è necessario garantire un certo numero di bottiglie durante

l'anno dato che il supermercato non ha interesse a rivedere spesso la sua proposta, quindi i piccoli produttori sono praticamente assenti.

Negli ultimi anni si è diffusa anche la pratica delle “[private label](#)” e alcuni supermercati hanno un proprio marchio con il quale commercializzano vini prodotti da cantine più piccole.

All'interno del punto vendita non si troverà quasi mai un addetto che assista il cliente per consigliarlo sulla scelta della bottiglia adatta alle sue esigenze; ciascuno dovrà personalmente scegliere ciò che trova sugli scaffali, distinto tra vini rossi, bianchi, spumanti e dolci, suddivisi per regione. Non è raro anche fare ottimi affari per il vino al supermercato perchè si possono trovare delle promozioni su ottimi prodotti.

Per quanto riguarda l'**età dei vini in vendita**, nella GDO non si trovano solo le ultime annate arrivate sul mercato perchè potrebbero essere proposte anche annate precedenti che configurano sicuramente un'ottima scelta per il consumatore.

Il fatto che le bottiglie siano posizionate verticalmente ed esposte alla luce, non deve destare preoccupazione: la temperatura nei supermercati è controllata e la luce non è diretta. Le bottiglie sono in vetro verde e scure, pertanto il vino non risulterà rovinato.

Enoteca: l'importanza del servizio dedicato

Entrando in un'enoteca si percepisce subito una maggiore selezione e una più ampia scelta di vini e produttori, secondo il gusto e le competenze dell'enotecario che deve continuamente ricercare nuove referenze per stimolare una clientela sempre più esigente.

In enoteca si possono trovare prodotti di piccole aziende e avere dei consigli dal titolare che normalmente ha assaggiato tutti i vini in vendita. La cosa migliore è arrivare già con qualche idea sulla tipologia di vino, sul prezzo che si è disposti a pagare, sulla zona di provenienza o sul vitigno preferito. In questo modo, sarà più semplice per il negoziante aiutarci e suggerirci l'opzione migliore, magari presentandoci anche prodotti nuovi o accontentandoci se cerchiamo determinate annate. In genere le bottiglie sullo scaffale saranno poche per tipo ma potrebbero essere conservate in magazzino o nella cantina del negozio.

Esistono anche enoteche specializzate in Champagne oppure in vini naturali e spesso sono anche ben fornite di superalcolici. Nelle grandi città si può trovare di tutto mentre nei piccoli centri o nelle zone di produzione di un determinato vino sarà più facile che vengano proposte etichette locali con ampia scelta.

Online: come orientarsi nel mare del web

L'acquisto del vino online può essere effettuato su una delle tante **piattaforme oggi esistenti**. In alcuni casi vendono vini di tante aziende e di varie tipologie, in altri gli store digitali si specializzano su una determinata tipologia oppure su alcune regioni.

Se il sito web è ben strutturato, l'utente non avrà grandi difficoltà in quanto ogni etichetta avrà una scheda descrittiva con tutte le indicazioni importanti per la scelta. Su queste grandi piattaforme, i prezzi sono concorrenziali ma **attenzione a verificare le spese di spedizione** che potrebbero vanificare la convenienza.

Cantine: dalla vendita fisica all'e-commerce

Negli ultimi anni i produttori si sono organizzati per vendere direttamente i propri vini al consumatore finale, sia in cantina che attraverso il proprio [e-commerce](#). Anche in questo caso, si possono fare buoni affari grazie a sconti di benvenuto o lanciati in occasioni particolari. Vale anche in questo caso, il suggerimento delle spese di spedizione che spesso sono gratuite se si raggiungono determinati importi.

Con queste piccole ma speriamo utili informazioni potrete scegliere come fare i vostri acquisti nei var canali.