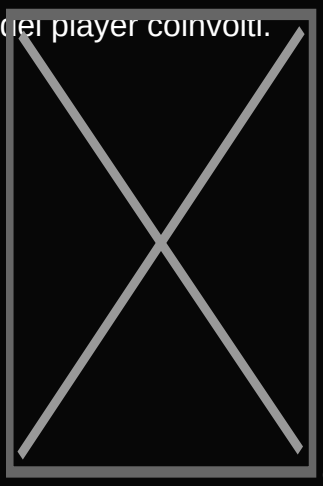
vente-privee svela le tendenze del vino online

vino-millenials-1-b1086a79

Il rapporto tra consumatori ed enogastronomia ha subito negli ultimi anni una vera e propria mutazione, complice soprattutto il web e la grande quantità di informazioni e stimoli veicolati dalla rete. Secondo il recente Osservatorio e Commerce del Politecnico di Milano, il mercato Food&Grocery online in Italia è cresciuto del 37%, affermandosi sempre più nello stile di vita dei consumatori italiani, trainato da un crescente entusiasmo e curiosità nei confronti del comparto, oltre che dal dinamismo dei player coinvolti.



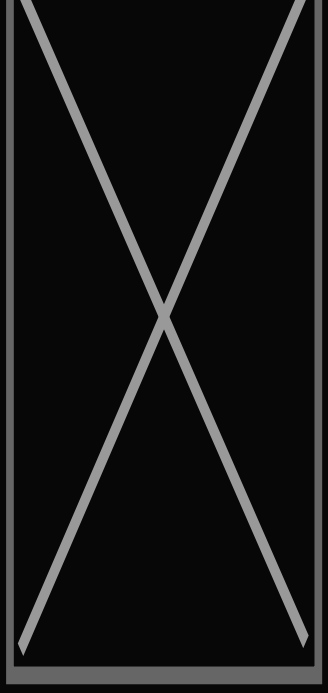
Oggi l’e-Commerce gioca un ruolo fondamentale per il settore enogastronomico, capace di coniugare la rapidità d’acquisto alla profondità dell’offerta. A trainare questa tendenza sono in particolare i Millennials: sul sito vente-privee, pioniere e leader delle vendite-evento online, gli acquisti di vino in Italia sono effettuati nel 37% dei casi da donne under 35 e nel 26% da uomini under 40 rigorosamente anticonvenzionali, anti establishment e attenti alla sostenibilità che privilegiano fare acquisti da smartphone e tablet (sul sito vente-privee l’80% del traffico e il 66% del fatturato nel 2017 sono stati generati da dispositivi mobili) e si contraddistinguono per paradigmi di consumo ben diversi dai baby boomers, influenzando a loro volta le categorie più alte. Nel valutare l’acquisto di una bottiglia emerge, infatti, l’attenzione verso etichette e cantine già conosciute (58%), seppure le vendite-evento nel settore Vino & Gastronomia suscitino spesso il desiderio di esplorare nuovi sapori come conferma il 32% dei clienti intervistati.

I nostri tempi segnano la centralità della “condivisione” e dell’ “esperienza”. Il valore di una bottiglia di vino va oltre a quello meramente commerciale, includendo territori, persone, chiacchiere e racconti: il 46% dichiara infatti che il miglior modo per gustare un calice di vino è in buona compagnia, condividendo questo momento nella realtà ma anche attraverso i propri canali social (72%), dove Instagram domina la scena (45%), seguito da Facebook (33%). L’esperienza passa anche nel momento dell’acquisto, sempre più spesso avviene online, che su vente-privee anche per un prodotto come il vino segue lo stimolo dell’impulso, proprio come se fosse un capo di moda o una calzatura: secondo il 48% degli intervistati mettere nel carrello una bottiglia di vino è piacevole come selezionare un abito o un accessorio. Questo comportamento porta anche, nella dimensione online, a un’apertura maggiore verso nuovi sapori: per il 36% dei clienti vente-privee una vendita-evento di vino permette di conoscere, provare e affezionarsi a etichette mai assaggiate al ristorante o in enoteca.

LA RIVINCITA DEL ROSÉ IN ITALIA

Produrre un vino rosé è un’arte che non mescola banalmente, come molti credono, uvaggio bianco e rosso, ma che richiede capacità, passione ed estremo rigore nelle tecniche di produzione in cui l’uva a bacca rossa è vinificata in bianco, lasciando le bucce a macerare con il mosto per un periodo più o meno breve. Il complesso e ricercato mondo dei rosé, la cui patria putativa è stata per molti anni la Francia, inizia finalmente a cogliere la propria rivincita anche sul territorio italiano. Riscoperto da enogastronomi e grandi chef per la versatilità che consente la creazione di abbinamenti bilanciati e accattivanti, il vino rosato riscuote un crescente interesse anche presso i consumatori.In fondo perché dovrebbe essere considerato un vino “minore”? Le uve utilizzate sono le stesse dei grandi vini che siamo abituati a bere ed amare e in più, secondo il 67% dei clienti vente-privee, i rosé soddisfano un desiderio di freschezza, da abbinare con qualsiasi genere di pasto. Nonostante gran parte dei clienti vente-privee ritenga sia importante saper abbinare il giusto vino a carne o pesce, emerge quindi una crescente curiosità verso nuovi accostamenti, al di fuori dei soliti canoni.

E così, se si è indecisi di fronte ad una carta dei vini o non si conoscono i gusti dei propri ospiti, il rosé toglie dall’insicurezza della scelta perché spesso piace sia agli amanti dei rossi sia dei bianchi, come dichiara anche il 38% dei soci vente-privee a cui è stato chiesto come affronta questo annoso dilemma.Un’indagine condotta da Episteme per Pasqua Vigneti e Cantine ha esplorato alcune tendenze che stanno prendendo forza sui mercati, tra cui lo stile di consumo del rosé:è stato stimato che il 10% del vino consumato a livello mondiale è pink mode.Ma in quanti possono affermare di sapere come gustare correttamente un buon bicchiere di vino rosé? Sicuro di sé, infatti, sembra essere solo il 17% dei clienti del sito.



Per non trovarsi impreparati davanti alla carta dei vini,o anche per orientarsi verso nuove esperienze enologiche, vente-privee, pioniere delle vendite-evento online con un intero canale dedicato a Vino e Gastronomia, si è rivolto a Pasqua Vigneti e Cantine. La storica azienda di Verona di produzione di vini veneti e italiani di qualità, con quasi 100 anni di storia alle spalle, ha infatti da poco presentato 11 MINUTES, il vino rosé che sarà proposto sul sito vente-privee insieme ad una selezione delle migliori bottiglie.

TRE UTILI CONSIGLI PER RICONOSCERE UN BUON ROSÉ

Sinonimo di allegria e condivisione, il vino è anche una cosa seria da gestire e un passo falso potrebbe comprometterne le qualità. Ecco tre utili consigli da tenere a mente quando si sceglie una bottiglia di rosé:

1. Attenzione al colore: il rosé non è per forza rosa

Contrariamente ad altre tipologie di vino, il colore dei rosé non indica il tempo di maturazione, ma la tecnica con cui è stato vinificato, le uve utilizzate e la zona di provenienza. Definire una scala di colori per il rosé è piuttosto difficile, ma è possibile affermare che deve essere compresa tra il rosa tenue e il rosso chiaro con una vasta gamma di nuance intermedie. Tuttavia, le sfumature e i colori decisi aranciati, gialli e marroni indicano un'ossidazione del vino o un'eccessiva maturazione e non dovrebbero essere mai presenti. La qualità è, infatti, associata ad un colore rosa, deciso e senza cedimenti o sfumature evidenti.

2. Le differenze al naso sono importanti

Caratteristica principale di ogni rosé è l’aromaticità che ricorda in particolare fiori e frutta, ma a seconda delle qualità dell’uva utilizzata può espandersi anche a note vegetali o speziate, quest’ultimo sentore nella rara ipotesi che il produttore decida di affinare il vino in botte.

3. La vera prova del nove rimane il palato
Al palato i rosé dovranno mantenere la freschezza floreale e fruttata percepita al naso con una lieve sensazione tannica che contribuisce a conferire struttura al vino, senza mai essere eccessiva in quanto lo renderebbe pesante e meno gradevole.

4 DONT’S PER DEGUSTARE UN CALICE DI ROSÉDA VERI INTENDITORI
Dopo aver imparato a conoscere il vino rosé e ad assaporarlo, è giusto tenere a mente anche alcuni errori da evitare, per godere al meglio delle sue caratteristiche.

1. Non si beve ghiacciato, ma fresco

Mettere dei cubetti di ghiaccio nel calice di vino non è mai una mossa a cui ricorrere per dissetarsi e rinfrescarsi perché si corre il rischio di annacquarlo, compromettendo le sue qualità organolettiche. Meglio sempre rispettare le temperature di servizio indicate nella retro-etichetta usando una glacette o un portabottiglie refrigerato. Il rosé va servito attorno ai 10°-12° C per esprimere al meglio tutti gli aromi e conferire sensazioni morbide e rotonde al palato.

2. Non è adatto all’affinamento in bottiglia

Il rosé è un vino fresco, pronto per la primavera successiva alla vendemmia e proprio per le sue caratteristiche distintive perde facilmente acidità, non prestandosi all’invecchiamento. Meglio, quindi, consumarlo entro 1-2 anni dalla vendemmia per apprezzarne a pieno la freschezza aromatica e gustativa.

3. Non è un vino stagionale

In Italia si è diffusa la credenza che il rosé sia per lo più un vino estivo, mentre in Francia è addirittura il vino emblema delle feste di Natale. Partendo dal presupposto che non è comunque corretto confinare una tipologia così ampia ad un’unica stagione, si tratta di una bevanda estremamente versatile, che nulla ha da invidiare ai grandi vini rossi o bianchi, con un’identità e dignità proprie. Oggi si trova sulle liste dei vini tutto l’anno e grazie all’online è possibile acquistarlo con un semplice click in ogni momento.A conferma di questo, gli acquisti online di vino su vente-privee continuano a registrare un trend positivo, in Italia e in tutta Europa.

4. Non si abbina solo ad alcuni cibi

Essendo molto versatile va benissimo a tutto pasto, è perfetto per gli abbinamenti più disparati e anche per completare freschi e profumati long drink, sorprendendo gli amici con nuovi gusti. Il rosé prende infatti le caratteristiche migliori dei vini bianchi e di quelli rossi, ereditando dai primi la freschezza e l'immediatezza e dai secondi la maggior struttura e complessità. Inoltre, per chi preoccupato delle calorie non vuole bere vino rosso, ma non ama i bianchi,è la soluzione migliore: ha meno calorie di un rosso, ma lo ricorderà, in parte, al naso e al palato.

Se si ha intenzione di mettersi alla provanella degustazione di un rosé seguendo questi utili consigli,vente-priveeè un ottimo alleato perché offre ogni giorno un'ampia selezione di aziende vinicole a prezzi competitivi e con la comodità di un acquisto veloce, sicuro e con la consegna a domicilio…diventare "intenditori" non è mai stato così facile.