vinetur

Las ventas online de vino toman impulso en toda Europa

Las ventas online continúan aumentando en Europa, aunque una mayor competencia llevará a la consolidación, según analistas

martes 5 de febrero de 2019



Las ventas online de vino están cobrando impulso en toda Europa, pero los analistas de la industria creen que el sector experimentará importantes niveles de consolidación en los próximos meses y años, a medida que aparecen nuevos negocios en este sector tecnológico.

Las ventas online representan alrededor del 4% del total de las ventas de vinos fuera del comercio tradicional en Europa occidental, con más de 360 millones de litros vendidos en 2017, según los datos recientemente publicados por Rabobank, que señalan que esto contrasta con el consumo general de vino en Europa que cayó alrededor de un 5% entre 2010 y 2017, mientras que el volumen total de vino vendido a través del comercio electrónico ha aumentado en casi dos tercios (66%).

Y es en el Reino Unido donde se produce el mayor nivel de transacciones, que representan el 10% de la totalidad del comercio exterior. "Para los vendedores de vino, el comercio electrónico puede ofrecer beneficios adicionales más allá de una perspectiva de ventas", afirma Maria Castroviejo, analista senior de bebidas de Rabobank. "Por ejemplo, una expansión geográfica más fácil y más barata, y por encima de todo, puede proporcionar información valiosa sobre el cliente que puede mejorar el rendimiento en todos los canales", subraya Castroviejo.

"Sin embargo, para obtener todos estos beneficios, los operadores deben atraer y retener suficientes clientes y poder contar con la tecnología adecuada y la gestión de datos", avierte la analista.

El informe sugiere que muchos minoristas electrónicos necesitarán formar asociaciones para consolidar y expandir sus negocios en el futuro. "Si bien los diferentes tipos de jugadores tendrán diferentes necesidades y prioridades, creemos que el auge del comercio electrónico del vino está creando una gama de oportunidades potenciales de ganar y ganar en M&A".