

Nero d'Avola Settesoli, primo vino rosso fermo* in grande distribuzione nella fascia prezzo 3-4 euro nel 2008

Staff interno | 27 Febbraio 2009



Con oltre 2 milioni* di euro di valore di venduto, un trend di crescita del 6%* a valore e del 9% a volume (pezzi venduti nell'anno 2008)* in netta controtendenza rispetto al segmento di appartenenza, quello dei vini in vendita tra i 3 ed i 4 euro, che registra un saldo negativo pari a -0,1% a volume*, Nero d'Avola Settesoli conquista la posizione di primo vino rosso fermo in GDO nella categoria 3 – 4 euro e si rivela un caso di successo non soltanto per il primato ma anche per la capacità di crescere nelle preferenze dei consumatori italiani nonostante la congiuntura negativa e l'aumento dei prezzi di vendita.

In un contesto economico difficile come quello attuale, in un mercato, quello del vino nella GDO italiana, che per la prima volta da anni fa segnare un dato negativo delle vendite a volume (-2,5%)*, l'incremento delle vendite dei vini Settesoli conferma l'ottimo lavoro svolto dall'azienda in questi anni, come testimonia anche il riconoscimento di Miglior Cantina dell'Anno 2009 per il rapporto qualità/prezzo secondo l'Almanacco del BereBene del Gambero Rosso.

Questo successo è dunque frutto della capacità di Cantine Settesoli di dare al mercato, attraverso i suoi vini, risposte coerenti alle domande di credibilità, sicurezza e correttezza che sempre di più influenzano la scelta del prodotto alimentare e del vino in particolare.

La gamma Settesoli si presenta quest'anno con un'immagine elegantemente rivisitata. Concepita nel 2001, posizionata sin dalla sua ideazione nella fascia di mercato prevalente all'interno del segmento 0,75 ovvero quella dei vini in vendita tra 3-4 euro (*), è gestita con continuità dall'agenzia milanese Maurizio Rocchelli ed è presente oggi a livello nazionale nella maggior parte delle insegne di grande distribuzione.