

LE VIE DELL'UVA CRESCE E SI CONSOLIDA

La linea di vini di Selex continua a incontrare il favore dei consumatori con incrementi di fatturato del 14%, grazie anche alle nuove referenze presenti sugli scaffali dei punti di vendita del Gruppo

(Trezzano sul Naviglio, Mi, 5 aprile 2016) – La linea di vini Le Vie dell'Uva di Selex cresce ancora, come dimostrano i dati del 2015: un fatturato alla vendita di oltre 10 milioni di euro per un totale di quasi 3 milioni di bottiglie, con un incremento sul 2014 del 14% a valore e del 13,7% a volume, ben superiore a quello registrato dal comparto vini Doc, Docg, Igt all'interno dei supermercati del Gruppo.

Risultati importanti anche rispetto all'andamento del mercato del vino nel 2015 (Doc, Docg, Igt in bottiglia): +1,9% a volume, +3,8% a valore (dati Vinitaly).

Lanciata da Selex nel 2012 con 28 etichette, oggi la linea conta 57 vini, rappresentativi dei territori più vocati nelle diverse regioni d'Italia. Un successo dovuto anche alle tante proposte di Selex, per ogni occasione e per tutti i gusti.

Particolarmente gradito è senza dubbio il mondo delle "bollicine" (cresciuto a livello nazionale dell'8% in volume e valore), presidiato da Le Vie dell'Uva con ben tre tipologie di Prosecco (Prosecco frizzante Spago Doc, Prosecco millesimato Doc e Prosecco Valdobbiadene Docg), due di Franciacorta Docg, una di Asti Docg, una di Brachetto Docg e una di Müller Thurgau Doc. In testa alla classifica c'è il Prosecco Doc, peraltro vanto nazionale, che anche nei punti di vendita delle Imprese Selex si è distinto rispetto ai vini della stessa categoria.

Appreziate in generale le etichette di maggior pregio della linea, che mettono a segno una crescita importante, e in particolare quelle appartenenti alla fascia dedicata alle eccellenze enologiche regionali, che vengono proposte sullo scaffale a prezzi dai 6 euro in su. Il che dimostra che gli italiani non rinunciano alla qualità, purché al giusto prezzo.

Si tratta di una accurata selezione di 15 vini lanciata nel luglio 2014, contrassegnata dall'etichetta bianca e con la firma Le Vie dell'Uva in argento.

Dal Piemonte alla Puglia, alla Sicilia, passando per Veneto, Alto Adige e Toscana, si trova il meglio del "vigneto Italia", a un prezzo più che abbordabile.

Qualche esempio? Barbaresco Docg, Pinot nero e Pinot bianco Doc del Südtirol Alto Adige, Nobile di Montepulciano Docg, Lacryma Christi del Vesuvio Doc, Primitivo di Manduria Doc, Valpolicella Ripasso Doc, Etna rosso ed Etna bianco Doc.

L'accurata selezione dei fornitori (una ventina tra le migliori cantine di tutta Italia) e lo scrupoloso controllo qualità della Centrale Selex hanno contribuito senza dubbio a decretare il successo de Le Vie dell'Uva, permettendo di proporre ai clienti dei supermercati del Gruppo prodotti con un ottimo rapporto qualità-prezzo. Bottiglie eleganti, dalla grafica facilmente riconoscibile sullo scaffale, con etichette "trasparenti", che ben mostrano caratteristiche e indicazioni utili al consumatore per orientarsi nell'acquisto.

«Quanto agli sviluppi futuri, nel biennio 2016-2017 intendiamo arricchire ulteriormente la linea con nuove denominazioni di eccellenza – afferma Luca Vaccaro, Direttore Marche del Distributore del Gruppo Selex – certi di andare incontro alle richieste dei nostri clienti.

Tanto più che il marchio Le Vie dell'Uva costituisce un punto di riferimento ben preciso sugli scaffali dei punti di vendita delle Imprese Associate Selex. Abbiamo creato un rapporto di fiducia con i consumatori, che hanno imparato a conoscere e ad apprezzare le nostre bottiglie provenienti da tutte le regioni d'Italia».

L'andamento delle MDD del Gruppo Selex

Nel 2015, le Marche del Distributore del Gruppo Selex hanno realizzato un giro d'affari al consumo superiore a 750 milioni di euro con una crescita del 3% rispetto al 2014, e picchi superiori al 10% nei segmenti specialistici come l'alto di gamma, il biologico, la linea salutistica e, appunto, i vini Le Vie dell'Uva.

Fattore vincente, la segmentazione dell'offerta, ossia la capacità di soddisfare i consumatori con una proposta articolata e distintiva, composta da prodotti a marchio Selex, a marchio Vale (con le rispettive declinazioni) e da linee specialistiche a marchio di fantasia, garantendo qualità e sicurezza con un occhio attento al prezzo.

L'assortimento delle marche del distributore del Gruppo Selex copre oggi le più importanti categorie merceologiche, con oltre 5.000 referenze.

Per rispondere tempestivamente alle richieste della clientela, Selex ha istituito anche un numero verde (800 992 992), cui i consumatori possono telefonare gratuitamente da tutta Italia per esprimere il loro parere, chiedere informazioni e fornire suggerimenti.

E ha inaugurato il nuovo sito prodottiselex.it dove è possibile trovare tutte le novità sulle linee e sui prodotti a marchio.

Gruppo Selex

Il Gruppo Selex opera nel settore della grande distribuzione con 15 Imprese regionali associate che gestiscono 2.470 punti di vendita in tutta Italia, con oltre 30.000 addetti, per un fatturato al consumo 2015 di 9.850 milioni preconsuntivo (+11% sul 2014).

Con una quota di mercato dell'11,3% Selex è il terzo player nazionale. Oltre che con i marchi Famila, A&O e C+C, è presente con una pluralità di insegne regionali radicate sul territorio.

Selex Gruppo Commerciale fa parte della Centrale ESD Italia, ai primi posti tra le Centrali d'acquisto, a sua volta partner della Centrale EMD, leader in Europa.

www.selexgc.it, www.prodottiselex.it