

## Le vendite del vino al cliente

Una volta redatta la carta dei vini, per il wine manager è importante sapere anche come stabilire il prezzo giusto di vendita. In realtà non esiste una regola fissa: nel mondo del vino esistono invece numerose variabili.

La prima sensazione diffusa tra i clienti è che il prezzo di vendita del vino in bottiglia al ristorante sia troppo alto. Veniamo alle prime variabili: il vino può essere venduto al **calice**, in **bottiglia** oppure anche in **caraffa** (il "vino della casa"), anche se sarebbe più giusto dire "alla spina".

Solitamente una bottiglia di vino viene ricaricata di **due volte e mezzo**, mentre il calice **cinque volte**. Di conseguenza, paradossalmente un calice di vino costa di più in proporzione. Molti ristoratori si stanno attrezzando con dei *wine dispenser* che permettono di vendere vino al calice, conservando per diverso tempo le bottiglie, una volta aperte. Ciò porterà notevoli vantaggi poiché permetterà di vendere al calice anche vini particolarmente pregiati senza che il cliente necessariamente debba acquistare una bottiglia.



Tornando ai calcoli e rivendita, Slow Food ha fatto un calcolo ed è venuto fuori che una bottiglia che costa 10 euro (senza iva al 22%) sarà venduta al cliente a 27,5 euro.

Vi sono particolare vini pregiati (come gli *ice wine*) e di difficile reperibilità che per forza di cose necessitano di una ricarica più alta, ma un vino buono e di qualità non dovrebbe superare il prezzo di 30-40 euro a bottiglia al ristorante.

## Regole pratiche per stabilire il prezzo del vino

La percentuale di ricarico del vino non è una regola fissa come per i cocktail ad esempio. Può variare secondo vari fattori. Ad esempio più è alto il prezzo iniziale delle bottiglie, più scende la percentuale del ricarico. In poche parole significa che è molto probabile che i vini oltre i cinquanta euro abbiano ricarichi molto inferiori rispetto alle due volte e mezzo della regola comune. La categoria dei vini per la quale viene applicato il maggior ricarico è rappresentato dalle bollicine, il cui valore può addirittura quadruplicarsi.

Partiamo innanzitutto dai calici. Per il calice si parte dal prezzo di vendita e lo si divide per il corrispondente numero in tabella:

Per i vini bianchi e rossi di più facile consumo		
Prezzo di vendita della bottiglia	Diviso	Prezzo di vendita del calice
30 €	6	5 €

Per i vini bianchi e rossi più importanti		
Prezzo di vendita della bottiglia	Diviso	Prezzo di vendita del calice
30 €	4	7,5€

Per i vini passiti e da dessert (bottiglie da 0,5 l)		
Prezzo di vendita della bottiglia	Diviso	Prezzo di vendita del calice
30 €	3	10 €

Per stabilire invece il prezzo del vino in bottiglia si moltiplica il prezzo di acquisto per un coefficiente che può variare da x 2 fino a x 3,5, per i vini più economici:

Prezzo di acquisto	Coefficiente
Vino economico	X 3,5
Vino medio livello	X 2,5
Vino pregiato	X 2
Vino particolarmente pregiato	X 2,5

Il ricarico proporzionale quindi non fa parte di una strategia vincente. Ma come dicevamo molti fattori concorrono alla volontà di vendere il vino al prezzo giusto.

## I fattori chiave per stabilire il prezzo del vino

Tra le numerose componenti da valutare per ricaricare il costo del vino, vi è sicuramente l'**etichetta**, o meglio il **brand** del prodotto: provenienza e prestigio della casa vinicola determinano sicuramente una maggiorazione del prezzo. Tra l'altro clienti che decidono di degustare un Sassicaia, un Tignanello, uno Sciacchetrà, sanno già che il prezzo non sarà lieve.

Successivamente vi è la gestione della cantina. Avere una cantina con migliaia di vini, a meno che non sia una enoteca che venda anche al dettaglio, può rappresentare un ostacolo. Meglio selezionare prodotti variegati, secondo le quattro categorie citate (dall'economico a quello particolarmente di pregio). Tenendo presente che alcune tipologie si prestano all'invecchiamento, altre no.

Il personale di sala ha la sua importanza. Meglio avere un sommelier esperto che sappia consigliare oppure un cameriere "ben istruito". Nel primo caso ci sarà sicuramente un aggravio di costi. In ogni caso, anche il cameriere deve essere in grado di presentare un vino e saper consigliare un abbinamento vino- cibo.

Fonti di approfondimento:

<https://www.slowfood.it/slowine/carta-dei-vini-troppo-cara-non-sai-fare-il-tuo-mestiere/>

<https://www.sharingtourism.it/aumenta-ricavi-margini/stabilire-il-prezzo-del-vino/>