



BODEBOCA

Bodeboca desvela las tendencias en el consumo de vino y destilados para este otoño

- Según datos de la plataforma líder en venta de vino y destilados online en España, la exclusividad, ediciones limitadas y la calidad se imponen al precio.
- Así, tendencias de la temporada son: los españoles beben menos, pero mejor; el whisky gana terreno en la categoría de destilados; se produce un mayor posicionamiento del champagne entre los espumosos; y un auge de vinos blancos más exclusivos.

Madrid, septiembre de 2022.- La plataforma líder en venta de vino y destilados online en España, Bodeboca, desvela las claves que definirán cómo y qué beberemos esta temporada, a través de los datos de sus casi 2 millones de socios registrados.

Tras un análisis en las tendencias de consumo, los resultados muestran que **los españoles beben menos, pero mejor**. Así, la calidad se impone como uno de los principales valores en la toma de decisión. Por un lado, el precio medio de los 100 vinos mejor valorados en Bodeboca se sitúa en los **39€ de PVP**, y por otro, se ha producido **un incremento del 10%** en la cesta de la compra con respecto a 2021.

En este sentido, en rasgos generales, los miembros más activos de la comunidad Bodeboca tienden a buscar vinos que se sitúan fuera de los círculos comerciales habituales, apostando por **los pequeños productores** que habitualmente elaboran en **cupos muy reducidos**, lo que en el mundo *wine*lover se denomina “unicornios”.

Por otro lado, se observa un claro paralelismo en cuanto a la compra de destilados. En este caso, el whisky es la categoría de mayor éxito, con ediciones limitadas y **hard to find** a la cabeza, en las que la exclusividad es la característica imperante. Ejemplo de ello son **The Macallan Classic Cut 2020**,



BODEBOCA

2021 y 2022, agotadas en todas sus versiones desde que se han presentado en Bodeboca. *“Nuestros socios valoran especialmente bien tener acceso a las ediciones limitadas y tenemos muy buenos ejemplos con Tomatin Legacy, Dyc 20 años, Glenrothes Silver Single Cask, o The Glenlivet 23 Y.O. Single Cask Edition, todos ellos se han agotado en cuestión de horas. También es interesante constatar que, dentro de la categoría de whisky, las referencias japonesas son tendencia, y si tenemos en cuenta los dos últimos dos meses de ventas, ya representan hasta un 22% del total de la categoría. Nuestro objetivo es llegar a liderar este segmento en los próximos años”*, confirma **Louis de Fautereau**, CEO de Bodeboca.

Con una firme preferencia por las Denominaciones de Origen de Rioja, Ribera del Duero y Champagne, los consumidores que más invierten en destilados también recurren a vinos con un posicionamiento alto. Hablamos de bodegas como López de Heredia, Abadía Retuerta y Vega Sicilia, que se encuentran entre sus bodegas preferidas.

“Desde enero, el champagne es la categoría de espumosos que mayor número de botellas vendidas representa en Bodeboca, lo que implica un 36% de las ventas totales de este tipo de vinos. La fuerte demanda, unida a la escasez del producto, ha llevado a posicionar el champagne entre las preferencias de nuestros socios y en los próximos meses seguiremos avanzando en esta línea para consolidar nuestra oferta y adelantarnos a lo que el consumidor quiere, una filosofía que perseguimos en Bodeboca desde sus inicios” afirma Louis de Fautereau.

Además, en Bodeboca, que cuenta con un catálogo cada vez más amplio, el amante del champagne apuesta también por alternativas y referencias singulares. Philippe Dechelle, Gremillet, Gilles Mansard, Serveaux & Fils, Laurent Godard, Domaine Lagille et Fils son algunos de los hallazgos más exitosos.

Lo cierto es que el champagne, y no solo las grandes maisons, se posiciona como una de las categorías con mayor proyección entre los *winelovers*. Las razones son variadas, pero el peso de los champagnes de vigneron se ha incrementado en los últimos meses ya que son opciones de gran relación calidad-precio. Además, la mayoría de ellos están comprometidos con el medio ambiente, un requisito cada vez más demandado y apreciado por el consumidor y últimamente cuentan con una mayor visibilidad, ya que muchos son ganadores de premios muy exigentes.

Por último, esta apuesta por la calidad en lugar de cantidad también se aplica a los blancos. De este modo, el público de este tipo de vino, que tradicionalmente en España ha estado siempre asociado a vinos de Rueda y otras referencias de



BODEBOCA

precios muy asequibles, ahora está dispuesto a pagar más. Entre las referencias más insignes a las que recurre se encuentra Remírez de Ganuza, Tondonia y Remelluri, vigneronos gallegos en Ribeiro y los pertenecientes a la Denominación Vinos de Castilla y León, como es el caso de Alvar de Dios, Cantalapiedra Viticultores o Fuentes del Silencio. También destacan blancos internacionales como los rieslings de Alemania y los chardonnays argentinos.

Sobre BODEBOCA

BODEBOCA (www.bodeboca.com) es la plataforma líder en España en la venta online de vino. Fundada en 2010 por los emprendedores Greg Bulckaert y Nathanaël Berbessou y adquirida en 2019 por el grupo Pernod Ricard, tiene la mayor comunidad online de aficionados al vino en España.

Actualmente cuenta con más de 1.800.000 socios registrados, y cada mes, más de 25.000 nuevos socios se unen a su comunidad. Además, se encuentra en el Top 10 ecommerce de alimentación y bebidas según SimilarWeb, la herramienta líder de análisis de sitios web. BODEBOCA comercializa vinos de 1.500 bodegas entre las más prestigiosas del país y tiene un catálogo de más de 9.000 vinos y 1.000 destilados seleccionados de todo el mundo.

Pionero en aplicar el modelo de Venta Privada de vinos en España, BODEBOCA representa la nueva generación del e-commerce del vino, con una estrategia que combina contenidos, comunidad y comercio y que sitúa al aficionado al vino en el centro de un universo que hasta hace poco sólo estaba destinado a críticos y entendidos.

Multipremiada, entre los reconocimientos del sector destaca el ser tres veces elegida la Mejor Tienda Online en los IWC Merchant Awards. En los últimos años ha recibido el Premio Mercados del Vino y el sello de calidad Red Dot Award.

Cuenta, además, con el mejor índice de satisfacción entre clientes en su sector: el 94% de sus clientes los recomendaría con una nota media de 8.8 sobre 10, según la valoración independiente proporcionada por eKomi. También cuenta con una valoración de 4,3 sobre 5 en Trustpilot y en Google My Business.

BRANDELICIOUS
The Food Business Company

Descarga de materiales

Contacto de prensa

Más información y gestión de entrevistas

Álvaro Pérez: alvaro@brandelicious.es / 638 960 143



BODEBOCA

Marta Delgado: martadelgado@brandelicious.es / 621 04 33 39