



BODEBOCA

Bodeboca vende la botella más cara de su historia

- La plataforma líder en la venta online de vino y destilados en España, Bodeboca, ha vendido la única botella disponible para el canal online de Macallan The Reach a un coleccionista por 125.000€
- El número de compradores con perfil coleccionista se dispara un 33% en el último año

Madrid, noviembre de 2023.- Tras dos años consecutivos aumentando su oferta en el segmento de destilados exclusivos y ediciones limitadas, la plataforma líder en la venta online de vino y destilados en España, **Bodeboca**, acaba de anunciar que **Macallan The Reach**, el single malt más antiguo de la prestigiosa destilería escocesa The Macallan, se ha convertido en la botella más cara vendida de su historia.

Macallan The Reach es una edición limitada a 288 botellas. De ellas, solamente tres han llegado a España, de las cuales una fue vendida en Bodeboca, prácticamente la única posibilidad para que un particular pueda acceder a un objeto de coleccionismo que en la mayoría de los casos se subasta o se exhibe en la alta restauración.

El coleccionista en España busca edad, rareza y procedencia

El perfil del coleccionista de whisky en España es un hombre, de entre 45 y 60 años, con poder adquisitivo alto, ubicado principalmente en ciudades como **Madrid, Valencia y Barcelona** y en busca de colecciones inéditas de **whisky escocés**, principalmente single malts, pero con interés también en whisky japonés, rones, cognacs y *chartreuse* antiguos.

Una tipología de consumidores que se puede dividir a grandes rasgos en dos grupos: los **inversores**, que buscan rentabilidad a través de la adquisición de botellas que se revalorizan con el tiempo, o los **apasionados**, conocedores y coleccionistas particulares que forman parte de reducidos grupos y clubs privados cuyos miembros viajan por todo el mundo para compartir su afición.

Pero **no todos los destilados premium son susceptibles de ser considerados por los coleccionistas**. Para que un destilado pueda ser considerado por este tipo de clientes, aparte de la **demandada esperada** y las características únicas del destilado (calidad, rareza o disponibilidad) debe cumplir una serie de requisitos:

- Proceder de una serie limitada, preferiblemente numerada.
- Botellas con añadas, antiguas o icónicas principalmente.



BODEBOCA

- De marcas, regiones o estilos muy concretos o de destilerías que ya no existen.
- Embotellados especiales, en los que tiene muy en cuenta la estética, con botellas, etiquetas y packagings diseñados por artistas y que se convierten en auténticas piezas de arte.

Una categoría en crecimiento

La ventas de destilados exclusivos y ediciones limitadas se ha incrementado en un 50% en el último año en Bodeboca. En la mayoría de los casos, las oportunidades para hacerse con alguna de estas referencias guardan relación con el comportamiento de compra e intereses del perfil coleccionista.

Las acciones segmentadas, con clientes afines y muy dirigidas tanto en eventos privados como en venta directa, son las principales palancas para que un coleccionista pueda tener acceso a esta tipología de productos. Solo los más rápidos pueden hacerse con ellos ya que la compra se suele limitar a una unidad por cliente.

En la mayoría de los casos agotados en cuestión de horas, estos son algunos ejemplos de éxito:

[El Maletín de la colección de The Macallan](#) con un PVP de 20.000€

[The Glenrothes 42](#) de las que a España llegaron sólo 5 botellas con un PVP de 7.500€

La edición especial de [Yamazaki Tsukuriwake Selection](#) que ha sido posiblemente la más esperada y demandada de coleccionistas de Yamazaki de medio mundo.

Algunas botellas de edición limitada que se encuentran actualmente disponibles en Bodeboca:

[Johnnie Walker Blue Elusive Umami](#)
[Hibiki Blossom Harmony Edición Limitada 2022](#)
[Andrés Brugal Edición Limitada](#)
[L'Or de Jean Martell](#)

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 y los destilados en España.



BODEBOCA

Actualmente cuenta con más de dos millones de socios registrados. 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 más de 3000 bodegas 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 haber sido cuatro veces elegida la Mejor Tienda *Online* en los *IWC Merchant Awards*.

Cuenta, además, con el mejor índice de satisfacción entre clientes en su sector: el 93% 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 4,4 sobre 5 en *Trustpilot* y en *Google My Business*.

Contacto de prensa:

brand@bodeboca.com