

Verpakking

Gallo lanceert Single Serve 200ml Tetra Packs

Bron: persbericht



Britt West, Chief Commercial Officer van Gallo, vindt dat sommige recente problemen in de sector niet zo verrassend zijn en dat ze deels te wijten zijn aan de eigen schuld van de sector: het onvermogen om consumenten tegemoet te komen zoals ze nu leven.

"We kunnen bij elkaar zitten en praten over de toekomst, of we kunnen onszelf oppakken en aan de slag gaan met wat we gaan doen", aldus West. "Als bedrijf geloven we dat het aan de wijnindustrie is om zichzelf te redden en dit is een van onze inspanningen om dat te doen."

De nieuwe lancering van Gallo, een primeur: een Tetra-wijnverpakking van 200 ml, is draagbaar en betaalbaar. Het gaat erom proef- en nieuwe gebruiksmomenten te stimuleren - om het bereik van wijn uit te breiden naar locaties buiten de traditionele setting waar glas niet kan komen - festivals, buitenevenementen, sportlocaties en informele bijeenkomsten.

Het gaat erom wijn concurrerend te maken wat betreft de prijs per portie.



West noemde een verschuiving in de manier waarop consumenten van wijn willen genieten en zei dat Tetra een katalysator is voor nieuwe gelegenheden, nieuwe consumenten en nieuwe kansen in de winkel en in de horeca.

Mark West en Clos Du Bois zullen in 200 ml Tetra-flessen in de horeca verkrijgbaar zijn. "Dit zijn bekende merken, dus je krijgt het kwaliteitskeurmerk en tegelijkertijd een single serve", aldus West.

Hij zei dat sommige horecazaken geen wijn meer verkopen omdat ze geen verspilling willen, en dat sommige bareigenaren het zich niet kunnen veroorloven om een fles te openen omdat ze geen extra mensen hebben om diezelfde avond te drinken. Dit heeft bijgedragen aan de hoge prijzen op de wijnkaart, omdat exploitanten hun kosten willen terugverdienen met het eerste glas.

"Als ik je iets kan bieden dat per stuk goedkoop is, en je kunt elke klant die binnenkomt een vers glas wijn inschenken - ongeacht of ze op maandag of de daaropvolgende vrijdag binnenkomen - dan maakt dat niet uit."

"Glas is gewoon niet geschikt voor bepaalde gelegenheden. Het is niet geschikt voor het strand. Het doet het niet goed bij livemuziek. Het doet het niet goed bij live sportevenementen. Er zijn gewoon zoveel gelegenheden waar wijn zich in een hokje heeft geplaatst", aldus West.

"Als we wijn echt serieus willen omzetten en vriendelijk willen zijn voor de consument, moeten we naar die gelegenheden kunnen gaan waar mensen openstaan voor wijnconsumptie."

West zei dat de industrie heeft geprobeerd deze uitdaging aan te pakken met blikken, maar dat Tetra, om een aantal redenen, waaronder de binnenvpakkingen, een beter middel is dan aluminium om verse wijn te leveren. Hij zei dat de lancering zou moeten helpen het klantenbestand uit te breiden; dat het een succes zal zijn als consumentengegevens aantonen dat Gallo nieuwe klanten bereikt; en dat het een succes zal zijn als mensen overstappen van de Tetra-verpakkingen van 200 ml naar grotere formaten.

