

BEST OF SPECIALE GIN



L'ESPERTO

Mario Carbone

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
DI IRI-SALESOUT E RESPONSABILE
DELL'OSSERVATORIO TRACKING
GROSSISTI IRI. HA UN'ESPERIENZA
ULTRADECENNALE NEL MARKETING
DI AZIENDE PRODUTTRICI E DI CONSORZI
DI DISTRIBUTORI DI BEVANDE
DEL COMPARTO FUORI CASA

GIN: I NUMERI NEL CANALE DEI GROSSISTI



PIÙ ETICHETTE IN BOTTIGLIERA ANCHE NELL'ANNO NO

di Andrea Mongilardi

La crescita negli ultimi tre anni è stata impetuosa. E la brusca frenata nell'anno del Covid-19 molto più contenuta rispetto agli altri spirit. Il gin, insomma, è di gran lunga il miglior performer tra gli spirit per il canale dei distributori di bevande nel mondo bar.

La conferma ci arriva dai dati dell'Osservatorio Tracking Grossisti di Iri: «A fine 2019 - afferma Mario Carbone (nella foto in alto), responsabile dell'Osservatorio - le vendite di gin dei grossisti nel canale bar hanno registrato un incremento del 54,2% rispetto al 2017, contro un ben più modesto +10,3% del mondo spirit complessivamente preso, aperitivi esclusi. E nei primi sette mesi del 2020, pur avendo fatto segnare un -19,7%, sono andati comunque molto meglio rispetto agli spirit, che hanno fatto segnare un -33,3%. Il gin si conferma così la merceologia leader per volumi di vendite, con il 16,5% dei volumi totali di spirit».

Mondo della notte e bar diurno sviluppano un terzo dei volumi di gin venduti dai grossisti: gli acquisti dei bar diurni pesano il 21,7%, quelli

del mondo della notte il 9,9%. «Naturalmente - spiega Carbone - è un dato che sottostima il peso reale del gin nel canale bar, dal momento che una buona fetta degli acquisti dei cocktail bar, in particolar modo di quelli altoventanti, non transita per il canale ingrosso ma è frutto di accordi di fornitura diretta tra i gestori e le aziende produttrici».

Indipendentemente dal canale di approvvigionamento, sia esso il grossista, il cash&carry o il distributore, «il gin ha visto crescere significativamente i consumi sia nella miscelazione, sia come bevuta liscia».

«IL GIN SI CONFERMA AL PRIMO POSTO PER VOLUMI DI VENDITE NEL SETTORE DEGLI SPIRIT»

Interessante notare come l'incremento della quantità sia andato di pari passo con l'innalzamento della qualità: «Ne è una prova evidente il fatto che negli ultimi quattro anni il prezzo medio di acquisto al litro,

Iva esclusa, nel canale ingrosso ha registrato una crescita complessiva del 12%, passando da 15,3 a 17,1 euro al litro - spiega Carbone -: un segno evidente della cosiddetta "premiumizzazione" della categoria, cioè della tendenza dei bar a orientare i propri acquisti verso prodotti di maggior pregio, spinti dalla richiesta dei clienti di un bere più di qualità rispetto al passato».

Più volumi, più qualità ma anche più varietà: «Oggi in media ogni distributore ha in gamma 42 referenze di gin, ben sette in più rispetto a tre anni fa» rivela Carbone. Un effetto anche delle strategie dei produttori di spirit, che hanno cavalcato il trend moltiplicando nuovi lanci e ampliamenti di gamma. *

18

bg 10/20