

T E N D E N Z E      M E R C A T O



## Gli alcolici premium si fanno largo a tavola

CRESCE - PIU' A VALORE CHE A VOLUME - LA VENDITA DI ALCOLICI NEL CANALE RISTORANTI DA PARTE DEI GROSSISTI. E SI FA LARGO LA MISCELAZIONE DI ANDREA MONGIARDI

giugno-luglio 2019

42



Mario Carbone

Business development manager di [Iri-SalesOut](#), ha un'esperienza ultradecennale nel marketing di aziende produttrici e consorzi di distributori del fuori casa

**A** mari, gin e whisky tirano la volata alle vendite di alcolici nella ristorazione da parte dei distributori beverage, che - secondo i dati dell'osservatorio Tracking grossisti di [Iri](#) - nell'ultimo anno sono cresciute del 5% a volume e del 6,5% a valore. «Merito di due fenomeni concomitanti - spiega Mario Carbone, responsabile dell'osservatorio -: da un lato il ritorno dell'abitudine a consumare un alcolico dopo pasto, una volta rientrato l'allarme sulla questione patenti. Dall'altro la forte crescita della proposta di cocktail all'interno della ristorazione: soprattutto nei locali di tendenza e nelle grandi città, cresce il numero di ristoranti che inserisce al proprio interno un bar e punta a sviluppare sia il pre cena che il food pairing».

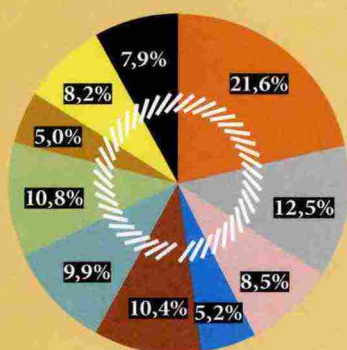
Complice anche la richiesta di bere meglio da parte della clientela, i grossisti hanno progressivamente riorientato il proprio portafoglio verso prodotti premium: «La ristorazione sta acquisendo un peso interessante nel totale delle vendite horeca dei grossisti - afferma Carbone -: l'incidenza a volume è arrivata al 9%, quella a valore al 9,5% a conferma di una vendita focalizzata sui prodotti di fascia alta».

I campioni di vendite restano gli amari, con oltre il 20% di quota sia a valore sia a volume. Ma le performance migliori arrivano dal gin, che ha superato il rum e s'avvicina ai volumi del limoncello. ✱

## Cocktail pre pasto, amari e grappe a fine pasto la spinta arriva dai prodotti di alta gamma

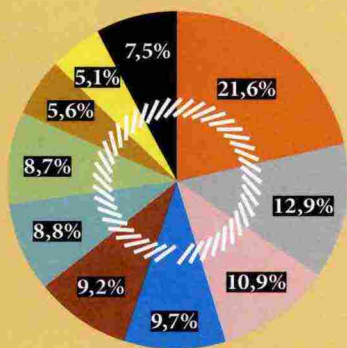
### Gli amari re del mercato Bene le grappe premium

Quote di mercato a valore



### Dai liquori circa il 30% dei volumi

Quote di mercato a volume



- Amari
- Liquori dolci e creme
- Vodka
- Liquori/creme a base limone
- Gin
- Rum
- Grappa
- Liquori/creme con altra frutta
- Whisky
- Altri spirit

### Gin e whisky campioni di crescita

Variazione % delle quote di mercato a valore e a volume e prezzo medio delle vendite dei grossisti alla ristorazione

Categoria	Trend a valore	Trend a volume	Prezzo medio in volume
<b>TOTALE SPIRIT (esclusi aperitivi)</b>	<b>+6,5%</b>	<b>+5,0%</b>	<b>15,57 euro</b>
Amari	+7,7%	+6,0%	15,58
Liquori dolci e creme	+5,9%	+6,5%	15,07
Vodka	+3,2%	+2,1%	12,18
Liquori/creme a base limone	+10,1%	+7,9%	8,34
Gin	+21,0%	+18,2%	17,72
Rum	-1,2%	-0,3%	17,53
Grappa	+5,1%	-3,3%	19,35
Liquori/creme con altra frutta	-1,2%	-3,1%	13,90
Whisky	+16,5%	+23,0%	25,25
Digestivi (Fernet)	+6,6%	+6,1%	16,21
Brandy & Cognac	-1,8%	-1,3%	16,66
Tequila	-14,3%	-6,5%	18,72
Cachaça	-14,2%	-14,5%	13,59
Marsala	-13,3%	-14,1%	5,97
Porto	+17,5%	+27,2%	11,49
Rabarbaro	+6,4%	+7,5%	13,51
Digestivi (China)	-32,9%	-37,1%	16,70

Fonte: Tracking grossisti - Iri - anno terminante febbraio 2019