



# GBI

LA DISTRIBUZIONE HORECA



GIN



WHITE  
SPIRITS

SPECIALE WHITE SPIRITS

GIN & CO. PADRONI DELLA SCENA

RAPPORTO CENSIS

PRESENTATA L'EDIZIONE 2023

TRADELAB

È L'ORA DELLA STRATEGIA

## MERCANTI DI SPIRITS LA VERSATILITÀ È UN VALORE AGGIUNTO

“Il catalogo di Mercanti di Spirits è molto ricco (Rum Mulata, Tequila Tres Sombreros, Mezcal Planta Santa, Vodka Norvik, Grappa Medulla) – afferma il **Direttore Marketing Armando Follari** –



anche se la tendenza, rispetto al recente passato è di bere prodotti di maggior pregio, motivo per cui si finisce per scegliere distillati invecchiati. Questo non vale per i gin che continuano a crescere. Ed è per questo che **abbiamo deciso**

**di proporre in Italia Bekerton London Dry Gin.** Il prodotto è stato lanciato a inizio anno, ma ha subito raccolto consensi importanti, soprattutto da parte dei bartender che sono alla ricerca di prodotti di qualità, ma versatili nell'utilizzo e a un costo accettabile. Da sempre la nostra azienda ha cercato di trovare con i distributori formule in grado di attrarre il bartender, che è poi l'utilizzatore finale di quasi tutti i nostri prodotti. Inoltre, mettiamo a disposizione dei grossisti i nostri Ambassador sia per la formazione dei venditori del grossista che per i suoi clienti. **Entro la fine dell'anno lanceremo sul mercato una nuova vodka di altissima qualità”.**

## RINALDI 1957 DEGUSTAZIONI E FOOD PAIRING

“La nostra strategia marketing? Avvicinare il più possibile i prodotti al cliente finale” dice **Gabriele Rondani, Marketing & PR Director di Rinaldi 1957** che nei white spirits ha marchi come **Gin Fifty Pounds, Cachaça Ypioca, Montanaro, Pilzer, Nannoni, Gin Santa Ana, Pisco Portón, Santiago de Cuba, New Groove,**



**o' Rezinho, HSE, Ladoga, Imperial Gold, Aviation, Yu Gin, Sakurao Gin, Los Tres Toños.** A pubblicità e attività Pr si accompagna il below the line: “A rivenditori, distributori, utilizzatori – aggiunge Rondani – dedichiamo delle masterclass; ai consumatori proponiamo degustazioni interattive, food pairing, eventi. **Funziona molto bene il format Gindovina: una degustazione alla cieca in cui raccontiamo tre gin, li proponiamo in mini Gin & Tonic e invitiamo il pubblico a indovinare cosa abbia assaggiato.** Inoltre, abbiamo costruito un menu di Gin & Tonic abbinati alle pizze più diffuse”.

## SILVIO CARTA ECCELLENZE DI SARDEGNA

“Il re della nostra distilleria”: **Elio Carta, Titolare di Silvio Carta,** definisce così il



gin. “Dal 2012, anno di lancio di Giniu, ne abbiamo dato una versione coerente, unica ed originale. **Boigin, Grifu, Pigskin, Giniu e Per Te sono racconti di eccellenze di Sardegna,** di una specificità territoriale, di gusti e profumi”. Due le novità presentate: **“Grifu Orange è prodotto con l'infusione a freddo delle zeste di arancia di Milis** – racconta Carta – ed è un gin profumato, agrumato, fresco, perfetto per il gin tonic estivo e i consumatori meno avvezzi. **Il Gin per Te è un London Dry Gin: l'unico ingrediente è il ginepro sardo marino che cresce lungo le coste dell'Oristane.** Al palato è secco, deciso, sprezzante, salino e al naso sprigiona tutta il potere della macchia mediterranea. Per noi è una tappa importante e con orgoglio abbiamo accolto la medaglia d'argento tributata dall'ISW Meiningen 2023”.

