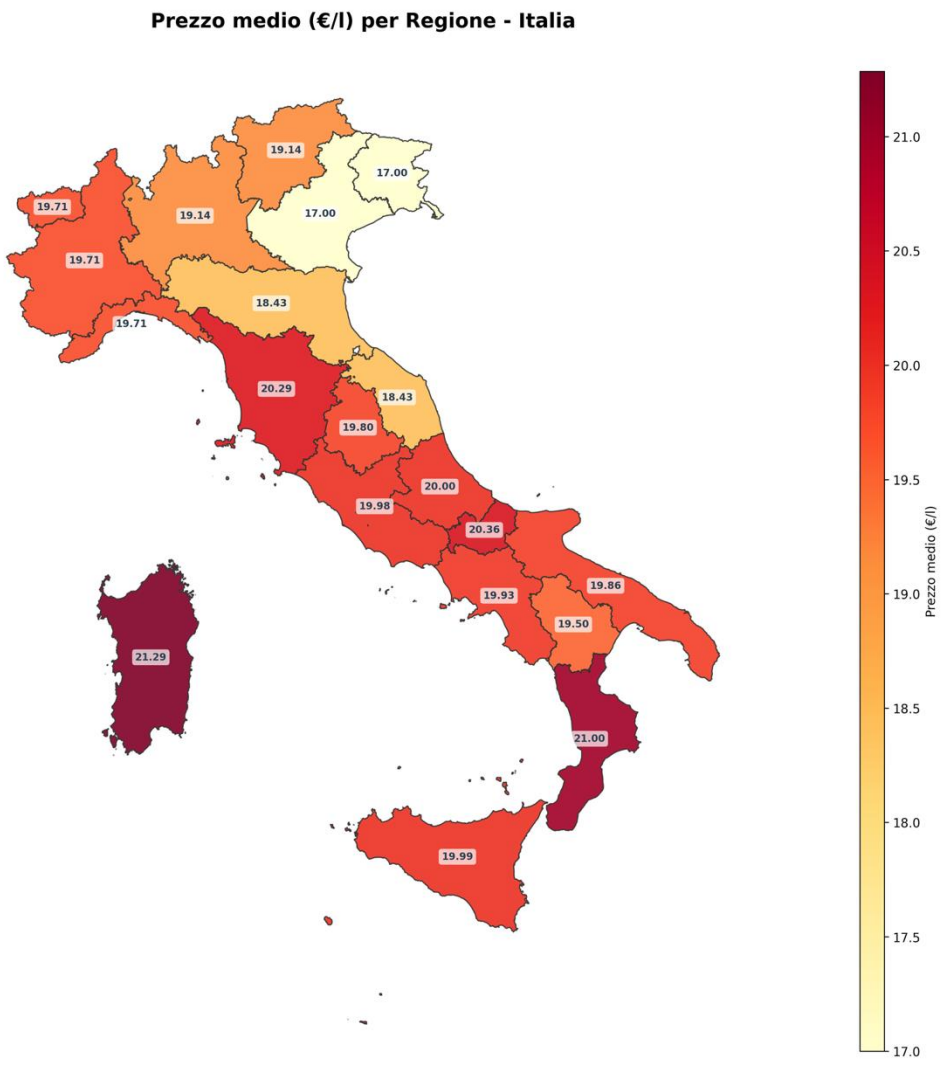
Spirits & Liquori

Nuovi lanci +51,7% vs legacy, il valore nella categoria si sposta.

prefe BI

Prezzo – Variabilità tra le regioni



Forbice chiara, ma non estrema: Il prezzo medio dei **Liquori & Spirits** varia da **17,00 €/l** fino a **21,29 €/l**, con una differenza complessiva di **4,29 €/l**. La categoria mostra quindi una geografia prezzo **leggibile**, con alcuni picchi netti.

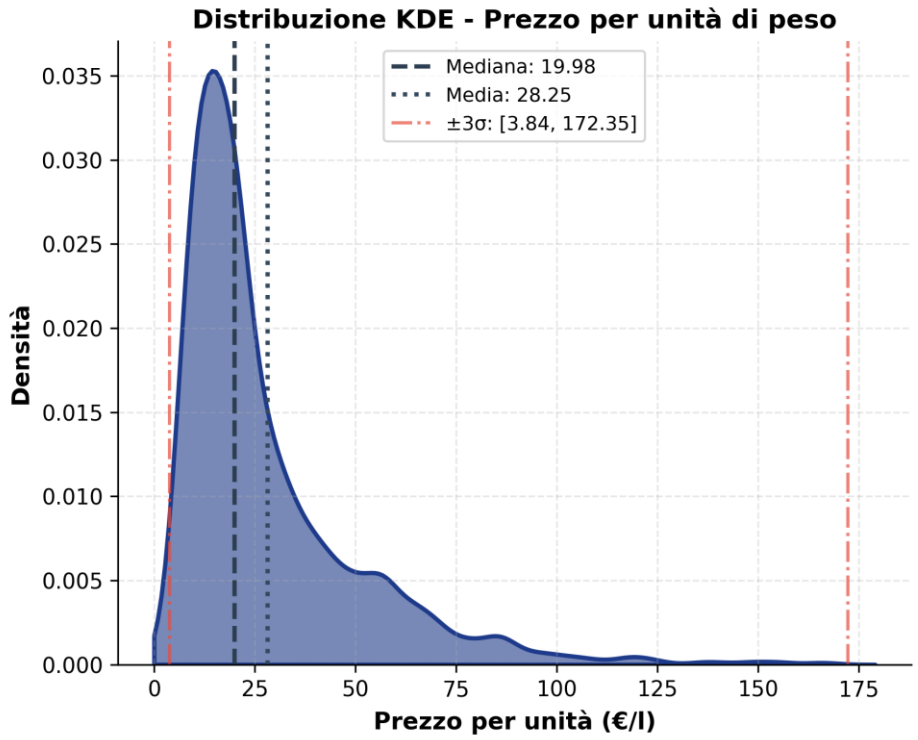
Nord-Est "convenienza": Il **floor nazionale** si concentra nel Nord-Est, con **Veneto (17,00 €/l)** e **Friuli-Venezia Giulia (17,00 €/l)**. Qui il posizionamento appare più **competitivo**, con minor spazio per premiumizzazione.

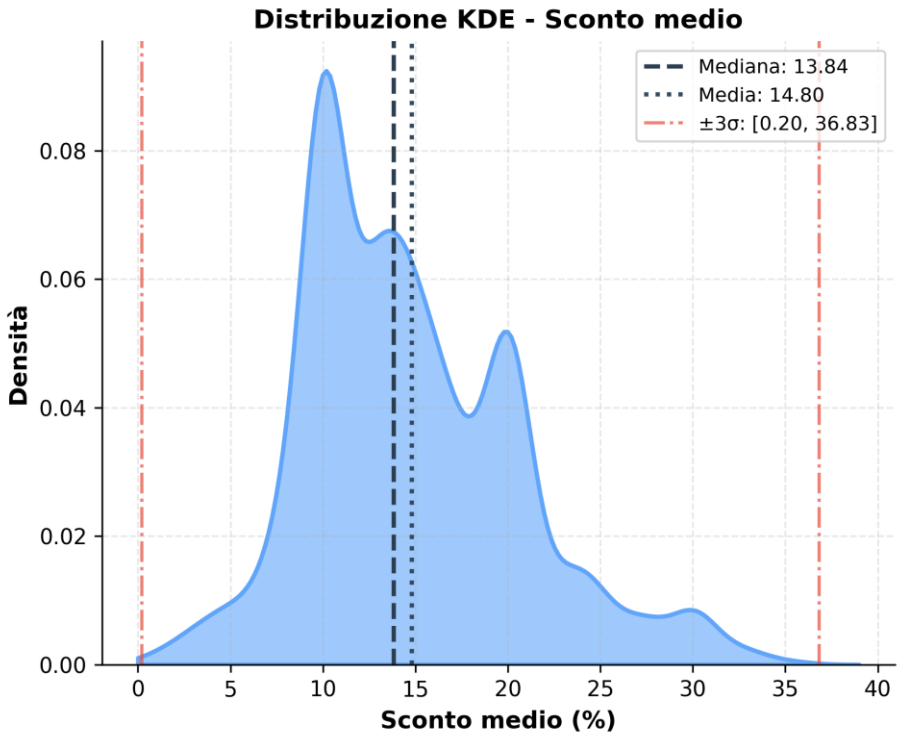
Centro-Italia più alto e stabile: Diverse regioni centrali si collocano su livelli **medio-alti** (circa **19,8–20,4 €/l**), segnalando un mix più "value" rispetto alle aree più economiche.

Picchi nel Sud e nelle Isole: Il massimo nazionale è in **Sardegna (21,29 €/l)**, seguita da **Calabria (21,00 €/l)**: due outlier che spingono la fascia alta del mercato. La **Sicilia (19,99 €/l)** resta invece più allineata alla fascia centrale, mostrando che anche sulle isole il comportamento non è uniforme.

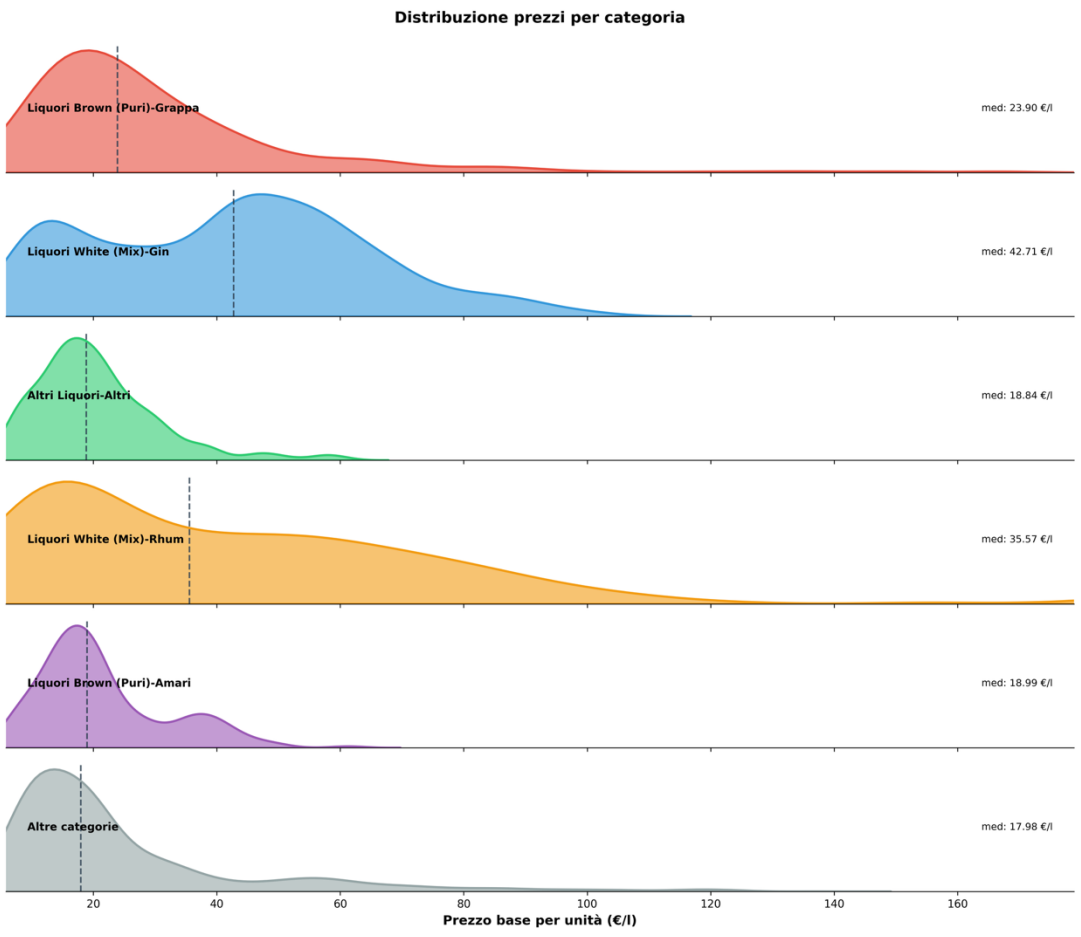
Prezzo e Promozionalità – Variabilità sulle referenze totali

Prezzo: La distribuzione è fortemente asimmetrica a destra. La mediana si attesta a **19,98 €/l**, ma la "coda lunga" dei prodotti super-premium (oltre i 40-50 €/l) è molto popolata, specialmente nei segmenti Whisky Aged e Gin artigianali.
Promo: La pressione promozionale è moderata (mediana **13,84%**), ma tattica. Le curve mostrano un picco di frequenza sugli sconti del 20%, usati dai brand leader per stimolare lo stock-up nei periodi festivi senza svalutare eccessivamente il prodotto.



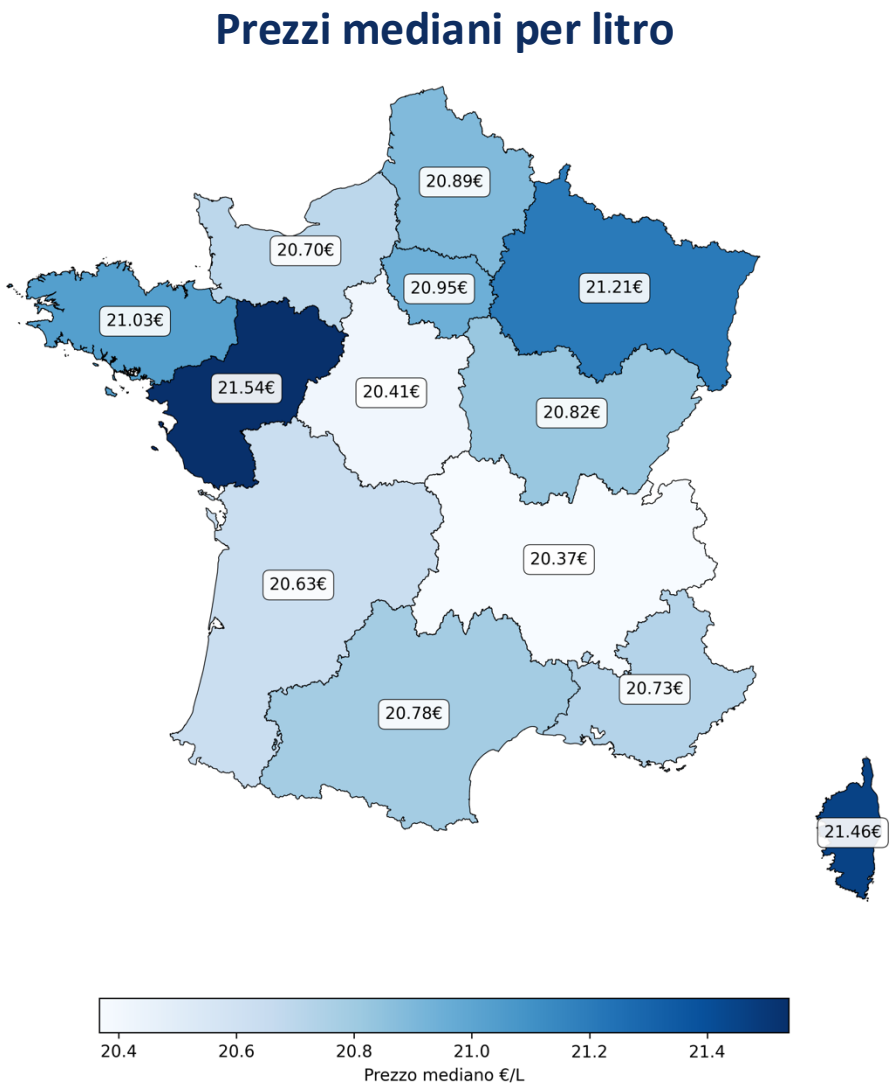


Prezzo – Variabilità tra le categorie



- **Gin Super-Premium:** Il Gin domina la classifica del valore con una mediana di **42,71 €/l**, staccando nettamente tutti gli altri. La sua curva, spostata a destra e "bassa", indica un'enorme variabilità e una forte presenza di etichette *ultra-premium*
- **Rum e Mixology:** Anche il Rum si posiziona nella fascia alta (**35,57 €/l**), confermando che i distillati destinati alla mixology moderna riescono a spuntare prezzi al litro molto superiori ai liquori tradizionali.
- **La Dualità della Grappa:** La Grappa (**23,90 €/l**) mostra la curva più "schiacciata" ed estesa. Convivono prodotti base da prezzo e grandi riserve invecchiate che competono con i whisky, coprendo ogni fascia di spesa.
- **Amari Standard:** Gli Amari (**18,99 €/l**) hanno la distribuzione più concentrata (picco alto e stretto). Il prezzo è standardizzato: il consumatore ha un'idea precisa di quanto deve costare un amaro e accetta meno volentieri escursioni di prezzo verso l'alto.

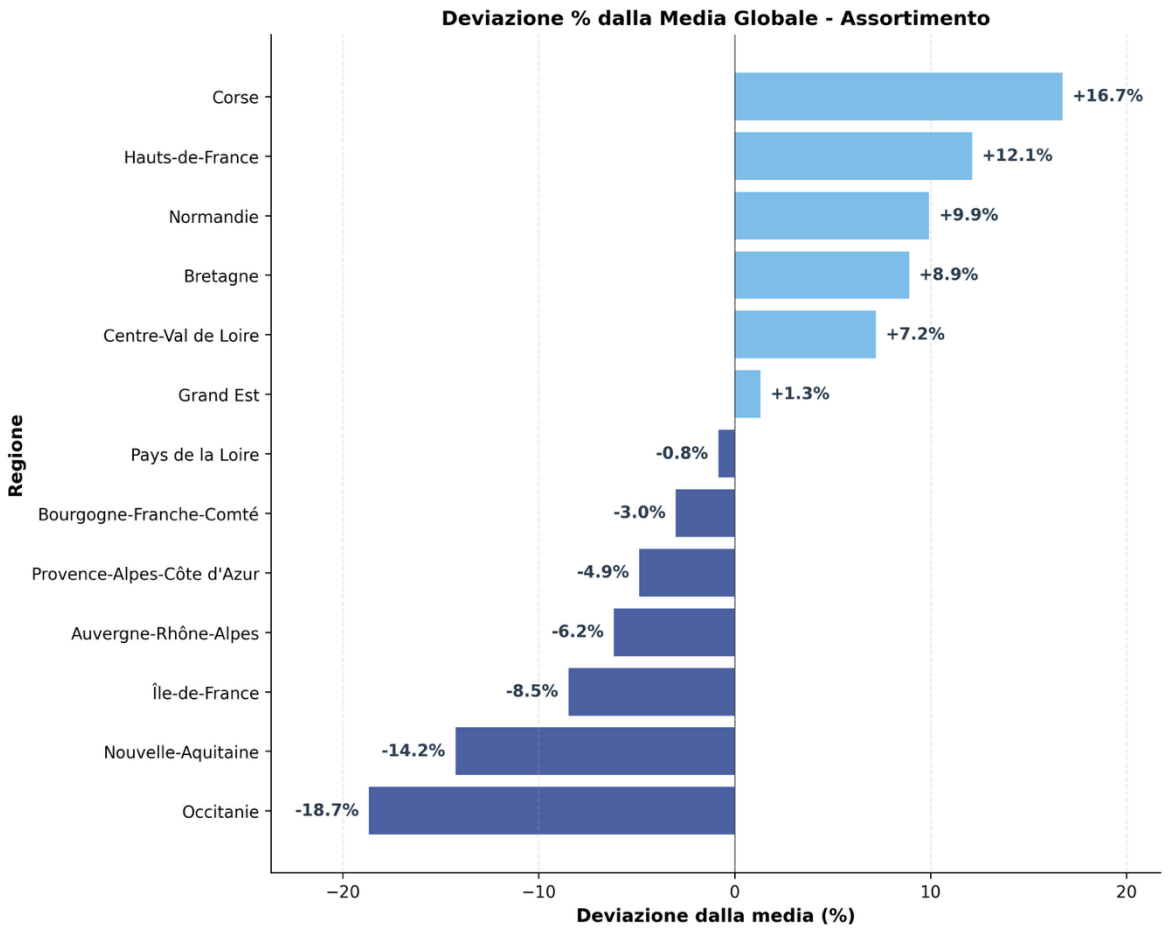
Prezzi in Francia – Variabilità tra le regioni



Livello Alto: Il livello dei prezzi francese appare mediamente più alto e omogeneo rispetto all'Italia, con molte regioni sopra i **21,00 €/l**. La **Pays de la Loire (21,54 €/l)** segna il picco, indicando un consumo di qualità diffuso.

Omogeneità: A differenza dell'Italia, non c'è una frattura Nord-Sud marcata. Da Nord (Hauts-de-France 20,89 €) a Sud (Occitanie 20,63 €), il prezzo al litro varia di pochi centesimi, suggerendo un mercato nazionale molto più strutturato e meno dipendente dalle specificità locali.

Assortimento in Francia – Assortimento per regione



Spinta Turistica: La **Corsica (+16,7%)** guida per profondità assortimentale. La forte vocazione turistica e una cultura locale di liquori e distillati (es. mirto, acquaviti) spingono i retailer ad ampliare l'offerta ben oltre la media.

Il Nord Beve: Anche gli **Hauts-de-France (+12,1%)** mostrano uno scaffale profondo, probabilmente influenzato da modelli di consumo transfrontalieri (Belgio/UK) e da una maggiore incidenza di consumi domestici di spirits (es. Whisky/Gin).

Implicazioni Strategiche

Il mercato è "premium by design": i nuovi lanci entrano con un prezzo mediano **+51,7%** vs legacy (**29,27 €/l vs 19,29 €/l**). Serve una **price architecture** che protegga il premium e valorizzi le innovazioni (pack, storytelling, limited/riserve).

Promo come leva tattica (non come abitudine): la promo mediana resta **~13,8%**, ma il **20% è lo sweet spot più frequente** (e in alcuni casi si spinge oltre per stock-up). Cruciale definire una **scala promo coerente** per evitare erosione di valore, soprattutto nei picchi stagionali.

Canale e formato determinano la percezione di valore: la categoria è **polarizzata** (superstore ~20–22 €/l vs discount ~9 €/l) e i formati amplificano la lettura prezzo (**mignon molto alto €/l, 1L più conveniente**). Quindi: **assortimento e pack mix devono essere diversi per insegna e missione d'acquisto** (trade-up vs convenienza).

Spirits & liquori

Rafforzare una strategia "a doppia velocità": costruire **trading-up** nei canali premium con innovazione e segmentazione (Gin e referenze ad alto valore), mentre nei discount difendere la competitività con un **entry-price solido** e una promo policy controllata. Il tutto con un **pack mix guidato dal formato** per massimizzare valore e volumi senza "svendere" la categoria

Vuoi approfondire l'analisi o ricevere il dataset completo?

Contattaci su info@prefe.it

prefe BI