Spirits premium sotto pressione: il consumatore seleziona di più e beve meno

Il mercato internazionale degli spirits entra in una fase più selettiva e meno espansiva rispetto agli anni post-pandemia. The Spirits Business sintetizza i dati del ProSpiritsReport 2026, che evidenziano consumi più prudenti, crescita rallentata del premium e maggiore attenzione del cliente al rapporto tra qualità e prezzo. Tra i trend più citati compaiono moderazione alcolica, ricerca di esperienze più occasionali ma qualitative e crescente pressione sui segmenti premium intermedi, considerati oggi più vulnerabili rispetto all'alta gamma estrema o ai prodotti entry-level. Il report fotografa un cambiamento importante anche per cocktail bar e locali horeca. Negli ultimi anni molte strategie si erano basate sull'idea che il consumatore fosse disposto a spendere sempre di più per drink premium e bottiglie ricercate. Oggi quel meccanismo sembra meno automatico. Il cliente continua a cercare qualità, ma appare molto più selettivo e meno disponibile a pagare prezzi elevati senza una percezione chiara del valore. Questo potrebbe favorire menu più leggibili, cocktail meno costruiti e una maggiore attenzione alla coerenza complessiva dell'esperienza. Non necessariamente un ritorno al low cost, ma probabilmente la fine di una fase in cui bastava "premiumizzare" per giustificare qualsiasi aumento di prezzo.