Turin Vermouth, gli unici produttori di vermouth a Torino

turin-vermouth-background-c2af7bfe

DSCN1823Prendete nota del nome, **Turin Vermouth**. Che cos'ha di tanto speciale questa ditta? Semplice, è l'unica azienda tornata a produrre a Torino il *vermouth*. Che è nato nella città della Mole in un piccolo laboratorio davanti a Palazzo Reale a fine Settecento e che oggi, complice la riscoperta dei drink old school, è tornato prepotentemente in voga. L'azienda in questione opera da tre anni e sta crescendo a passi da gigante. "Abbiamo cominciato con una produzione di mille bottiglie e oggi siamo arrivati a 6-12 mila pezzi, a seconda della richiesta del mercato. Il titolare, piemontese, è impegnato nella promozione dei prodotti tipici del territorio. Per il vermouth utilizziamo solo erbe locali e privilegiamo la filiera corta", spiega il responsabile marketing Giuseppe Rabottini.

Che cosa vi rende speciali rispetto alla concorrenza?
L'approccio al lavoro, la cura esasperata della qualità, la ricerca sistematica dell'innovazione e una sincera passione per la tradizione liquoristica italiana.

Black Note HD**Uno sguardo ai vostri prodotti?**
Oltre ai tre *Vermouth Drapò (Rosso, Bianco e Dry)* e all'*amaro Black Note*, stiamo lanciando due nuovi prodotti, un Fernet e un *Bitter* sotto il marchio *Tuvè*, due classici riproposti in chiave moderna nel rispetto della tradizione, presentati con una bottiglia dal packaging particolare, studiato ad hoc. All'inizio li abbiamo prodotti in quantità limitata per testare il loro gradimento durante l'ultima edizione del Vinitaly. E ora, dopo la presentazione ufficiale durante il Vinexpo di Lione, sono in produzione.

Prima di mettere in produzione i vostri prodotti li fate sempre provare?
Si, è essenziale per poter apportare eventuali correzioni per venire incontro ai gusti dei consumatori. È il mercato che decide. Anche la stessa bottiglia del Fernet e del Bitter Tuvè, dalla doppia impugnatura creata ad hoc, è il risultato di oltre sei mesi di studi e prove continue con i disegnatori e la vetreria.

FernetParliamo di distribuzione.

In Italia non puntiamo alla distribuzione capillare nei supermercati, lavoriamo con i distributori. La nostra intenzione è vendere su tutto il territorio. Tuttavia, il nostro focus è l'estero e, di conseguenza, i primi stock sono sempre inviati oltre confine.

Quali sono le strategie di comunicazione per farvi conoscere?

Oltre al sito, partecipiamo alle principali fiere di settore in Italia e all’estero e a eventi e gare nel segno della miscelazione e del beverage.