

Greasy Fingers: hai mai pensato all'abbinamento vino-hamburger?

scritto da Emanuele Fiorio | 11 Gennaio 2024



Il mondo del vino è in costante evoluzione, spesso guidato dalle tendenze dei consumatori più giovani. In questo scenario, Pernod Ricard UK si distingue per il suo lancio rivoluzionario: **Greasy Fingers**, una nuova linea di vini progettati per sfidare le convenzioni tradizionali degli abbinamenti cibo-vino. Questa audace iniziativa mira ad attrarre una nuova generazione di consumatori di vino, proponendo **combinazioni innovative con il fast food gourmet**.

La scommessa di Greasy Fingers sta nel rompere le regole, portando il **vino ad essere il compagno ideale di hamburger**,

patatine fritte e altri piatti amati dai giovani. Lucy Bearman, direttore del portafoglio "Wine & Champagne" di Pernod Ricard UK, ha sottolineato che questa linea di vini **mira a rendere l'esperienza del vino più accessibile e senza fronzoli, senza rinunciare alla qualità.**

Il nucleo di questa rivoluzione è rappresentato dai due vini principali di Greasy Fingers: **il Luscious Red 2022 e il Big Buttery Chardonnay 2022.** Il primo, un blend di Shiraz e Grenache, offre un corpo medio e note fruttate di ciliegia e fragola, perfetto per accostarsi alla ricchezza dei sapori del fast food. Il secondo, uno Chardonnay burroso con aromi di pesca, vaniglia e spezie di cannella, è studiato per bilanciare la grassezza e la complessità di questi piatti.

La strategia di lancio di Greasy Fingers è mirata ai **consumatori giovani, tra i 25 e i 44 anni, che amano esplorare nuovi sapori, sono appassionati di fast food gourmet e preferiscono godersi il vino nella comodità di casa con amici.** Questa fascia di consumatori è alla ricerca di esperienze autentiche e accessibili e Greasy Fingers si propone di soddisfare questa esigenza con una proposta innovativa.

Il posizionamento di Greasy Fingers non si limita solo alle catene di supermercati tradizionali, ma si estende anche a piattaforme online come Amazon e Ocado, puntando su un prezzo al dettaglio di 10 sterline.

È interessante notare come questo lancio si inserisca in un contesto in cui le tendenze dei consumatori sono in mutamento e si registra una decrescita di giovani consumatori di vino. Greasy Fingers rappresenta un esempio interessante che può stimolare altri produttori e che si propone come **un'innovativa risposta che passa attraverso un'esperienza più informale e adatta alle esigenze di un pubblico giovane.**