



Informazioni Generali

1.

F&G opera nel mercato del beverage a livello globale grazie ad un'esperienza consolidata in oltre 35 anni

Dal 1971, infatti, il fondatore e attuale presidente della società si impegna attivamente nel settore HO.RE.CA. attraverso un'articolata attività di import-export che interessa i cinque continenti

Dall'importazione di whisky di puro malto, vini pregiati e di alcuni fra i più prestigiosi brands della birra, il business dell'azienda si è sviluppato ad

ampio raggio sul mercato degli alcolici e si è focalizzato, in modo particolare, sull'importazione e distribuzione di Rum.

Oggi, F&G Premium Worldwide Beverage è una realtà aziendale operante in più di 30 mercati a livello mondiale, che gode di una delle più prestigiose e ampie collezioni di brands leader nel mercato del Rum.

F&G inizia a concentrare la sua attenzione sul mercato del RHUM (RUM, RON), inaugurando una fase di studio e valutazione dei prodotti per poi avviarne l'importazione dai 5 continenti.

1997 F&G è il Primo importatore e distributore in Italia di rum centro americano con 80.000 bottiglie (1 L) vendute in un anno (più di 11.700 casse).

Filosofia di business

2.

MERCATO ITALIANO

La filosofia di business di F&G è prevalentemente incentrata su contratti di esclusiva importazione e distribuzione di prodotti Spirits

F&G serve il mercato nazionale attraverso una consolidata collaborazione con 53 fra i maggiori distributori presenti sul territorio italiano e una rete vendita che gode della cooperazione di oltre 250 agenti.

MISSION
F&G importa prodotti spirits, di carattere sofisticato ed esclusivo, provenienti dai CINQUE CONTINENTI con l'obiettivo di valorizzarli e commercializzarli sul mercato nazionale ed internazionale.

VISION

F&G si dedica costantemente alla ricerca e selezione, su scala globale, di alcolici e distillati tipici ottenuti attraverso la combinazione delle più sofisticate tecniche tradizionali e dei più moderni standard qualitativi.

F&G non si limita ad importarli, ma ne riproduce la filosofia e i vissuti annessi

focalizzando intorno a questi "concepts"

un'efficace strategia di marketing e comunicazione ma è capace di trasferire i contenuti e i valori di quella che siamo soliti definire

CULTURA DEL BERE

L'ORIENTAMENTO AL MARKETING

L'approccio di F&G al mercato e al cliente è caratterizzato da un costante orientamento alle più innovative culture di marketing.

Questo atteggiamento trova la sua espressione

in tutti gli aspetti strettamente legati al prodotto, alle campagne promozionali e pubblicitarie