vinetur

# Classy Cocktails desembarca en Reino Unido para conquistar el mercado premium de cócteles listos para consumir

La marca italiana prevé vender 100.000 botellas y alcanzar 1.000 puntos de venta en su primer año

lunes 13 de abril de 2026



Classy Cocktails, la marca de cócteles listos para consumir fundada por Patrick Pistolesi, ha anunciado este lunes, 13 de abril, su entrada en el mercado británico. La compañía italiana ha firmado una alianza estratégica con Ethnic Brand Marketing Ltd (EBM), empresa especializada en el desarrollo y distribución de marcas premium y artesanales en Reino Unido. El acuerdo supone un paso importante para la expansión internacional de Classy Cocktails, que busca consolidar su presencia fuera de Italia y acceder a uno de los mercados más exigentes del sector de bebidas.

El mercado británico de bebidas alcohólicas está experimentando una transformación marcada por la búsqueda de productos de mayor calidad. Los consumidores optan cada vez más por bebidas con ingredientes seleccionados y están dispuestos a pagar más por experiencias diferenciadas. En este escenario, el segmento ready-to-drink, es decir, cócteles preparados para consumir directamente, está creciendo con fuerza. La tendencia responde a la demanda de quienes desean disfrutar en casa de productos similares a los que se sirven en bares especializados.

Classy Cocktails nace de la colaboración entre Patrick Pistolesi, conocido bartender con más de veinte años de experiencia y responsable del bar Drink Kong en Roma, junto a Marcello Camellini y Giovanni Gozzi, quienes han aportado la estructura empresarial al proyecto. La propuesta consiste en ofrecer cócteles listos para tomar que mantengan la calidad y el equilibrio propios de un bar especializado. Cada receta lleva la firma creativa de Pistolesi y utiliza ingredientes seleccionados entre proveedores internacionales reconocidos como Altamura Distilleries, Tequiero Tequila, Mount Gay o Cointreau.



El envase también forma parte del concepto: las botellas son de aluminio, ligeras y reciclables, pensadas para unir funcionalidad y sostenibilidad. Según la empresa, esta elección busca facilitar el transporte y reducir el impacto ambiental sin renunciar al diseño.

La estrategia para Reino Unido incluye una distribución progresiva en todo el país durante los próximos doce meses. El objetivo es alcanzar unos 1.000 puntos de venta en el primer año, incluyendo establecimientos hosteleros de gama alta, tiendas especializadas y plataformas online. Se prevé comercializar unas 100.000 botellas y alcanzar una facturación estimada de 700.000 libras esterlinas en ese periodo.

Además del lanzamiento comercial, Classy Cocktails pondrá en marcha un plan de comunicación para dar a conocer la marca entre los consumidores británicos y reforzar su posicionamiento como producto premium dentro del segmento ready-to-drink. Patrick Pistolesi también trabaja en una edición limitada que contará con la colaboración de figuras reconocidas del sector en Londres.

Patrick Pistolesi ha explicado que entrar en Reino Unido supone enfrentarse a un público muy informado y exigente, donde las tendencias se definen rápidamente y los estándares son altos. Según sus palabras, la colaboración con EBM permite aprovechar una red consolidada y una visión alineada con los valores del proyecto.

Por su parte, Steve Mody, director de EBM, ha señalado que Classy Cocktails encaja con su estrategia de apostar por marcas con identidad propia y potencial para crecer en el mercado británico.

La llegada a Reino Unido marca el inicio de una nueva etapa para Classy Cocktails, que tiene previsto seguir expandiéndose hacia otros mercados internacionales durante los próximos años.