

SONO L'INFLUENCER DELLA GRAPPA

intervista a
**FRANCESCA
NONINO**

Redazionale POPULAR

**“La grappa?
È un distillato
prezioso,
ancora tutto
da scoprire!”**



Francesca Bardelli Nonino, sesta generazione della storica famiglia che produce il celebre distillato che porta il suo nome, è il volto social dell'azienda Nonino. Nel 2020 è stata definita "influencer della grappa" proprio per il modo innovativo con il quale ha deciso di parlare del marchio. Trentaquattro anni, friulana, Francesca ha infatti intercettato uno stile tutto suo per avvicinare le nuove generazioni di consumatori a un prodotto così classico come quello della grappa, utilizzando un linguaggio attuale e spontaneo, una comunicazione al passo coi tempi che ha "svecchiato" il modo di raccontare la storia e i valori di una grande azienda italiana, conosciuta in tutto il mondo, la cui tradizione è iniziata fin dal 1897. Francesca Nonino si racconta per Popular.

• **Francesca Bardelli Nonino: laurea in economia aziendale, rappresentante della sesta generazione dell'azienda di famiglia. Segni particolari: sei "l'influencer della grappa"?**

Sì, lo sono, confermo, ed è un titolo che porto con orgoglio! Anche se poi, questa, è solo una parte del mio lavoro.

• **Ti ricordi il momento esatto in cui ti è venuta l'idea di rivoluzionare il marchio storico della tua famiglia attraverso l'utilizzo dei social network?**

Più che di un momento, si è trattato di un percorso piuttosto lungo. Io sono cresciuta con l'esempio di mia nonna, mia madre, le mie zie... non vedevo l'ora di entrare in quella realtà bellissima che io, dall'interno, conoscevo in tutta la sua incredibile qualità, artigianalità e autenticità. Tuttavia, mi rendevo conto che, invece,



vista da fuori, risultava complicato capire la dimensione familiare, la dinamica tipica delle case-botteghe di una volta, della nostra realtà. Dunque, per cercare di avvicinare quelli che allora erano i miei coetanei, avevo circa 24 anni, insieme ad una mia amica ho lanciato un format, ovvero l'idea di fare dei cocktail con i nostri prodotti a casa. Avevo cominciato da poco a occuparmi della comunicazione e dei social di Nonino, senonché... è arrivata la pandemia e con essa anche la grande difficoltà di continuare la nostra comunicazione che prevedeva viaggi, in giro per il mondo, per far conoscere la nostra storia, e i tour della nostra distilleria. A quel punto mi sono chiesta cosa potessi fare praticamente in un momento così difficile, oltretutto con un budget ridotto: siamo un'attività di famiglia, ricordiamolo. Ho pensato di fare po' di cultura sulla grappa e ho cominciato ad organizzare delle masterclass online gratuite con kit degustazione a domicilio dedicato alla ristorazione che in quel momento non poteva lavorare. Ho lanciato la campagna su LinkedIn, unico social che permette di targetizzare per job title, e ho avuto un successo incredibile. La campagna, che prevedeva, con il mio budget di 300 euro, da 3 ai 15 contatti, ne ha invece prodotto 80 e così, presa dall'entusiasmo di questo piccolo grande successo, ho pubblicato un altro video quando stavo per spedire anche l'ultimo kit, enfatizzando il concetto che noi italiani non molliamo mai e che, anche durante la pandemia, avevamo trovato il modo di brindare e stare insieme. Quel video è diventato virale, ho cominciato a ricevere richieste da ogni parte d'Italia di persone che volevano scoprire di più sulla Grappa Nonino, le Masterclass sono diventate 25, i miei follower sono aumentati e da là è volato tutto!

• **È stato difficile il percorso che ti ha portato a diventare testimonial di un prodotto tanto tradizionale, ma anche assai maschile, come la grappa?**

Inizialmente sì. Se sei una giovane donna e fai parte di un'azienda importante devi farti un po' la pella. Ho dovuto dimostrare di esserne all'altezza ma questo mi ha solo spronato, ho fatto il mio percorso e sono riuscita anche a prendere dei titoli che nel settore sono considerati molto autorevoli: sono diventata sommelier, WSET di 3° livello nel mondo del vino proprio perché volevo dimostrare, semplicemente dando il mio biglietto da visita, di essere una professionista del settore e preparata per quel ruolo.

• **Come sei riuscita a conquistare la tua numerosa community sui social network?**

Credo che la mie armi vincenti siano state l'autenticità e il genuino entusiasmo. Una cosa che ho notato, andando in giro per il mondo a raccontare la nostra azienda, è che non esiste un linguaggio più potente della passione, indipendentemente da quella che è la tua storia o lavoro, tu puoi diventare avvincente ed emozionante per chiunque, se sei appassionato e soprattutto capace di dividerla.

• **È vero che tua nonna è la tua prima follower e anche la più affezionata fan?**

Esatto! Quando ho cominciato a postare sui social dei video più "easy", ho cercato e voluto sempre la sua approvazione. Non avrei mai voluto rovinare, con un approccio leggero, un brand che la mia famiglia ha costruito da tanto tempo...

• **È lei che ti ha ispirato? Tua nonna, a suo tempo, ha rivoluzionato il modo di fare la grappa...**

Vero, mia nonna, probabilmente, è stata una delle prime persone a fare l'"influencer marketing". Pensa, insieme al nonno, realizzò la prima grappa di monovitigno partendo da una vinaccia di Picolit, un vitigno nobile autoctono del Friuli, selezionata e preziosa, in edizione limitata. Naturalmente quella grappa aveva un costo più alto, "custodita" in un'ampollina soffiata a mano da 200ml, una rivoluzione per quei tempi ma proprio per questo difficile da vendere. Ed ecco che mia nonna, piuttosto che accettare di svenderla, pensò di regalarla ai personaggi più influenti del panorama economico italiano. Fra questi c'era Gianni Agnelli, il quale, innamoratesene completamente, mandò il suo autista a comprarla per fare i regali di Natale. Da là è seguito un grande passaparola che ha poi reso leggendaria la Grappa Nonino.

• **Possiamo affermare che tu hai un po' "svecchiato" il brand di famiglia?**

In realtà io ho svecchiato il modo di raccontarlo, non il brand. La passione e l'entusiasmo sono nel DNA della mia famiglia e la storia e i valori dell'azienda restano sempre quelli... io ho cambiato solo il modo di parlarne. Con l'avvento dei social, la comunicazione si è rivoluzionata, bisogna catturare l'attenzione di chi ti segue in pochi secondi; si tratta di un mezzo potente nel quale la semplificazione delle informazioni e l'intrattenimento sono diventati fondamentali. Devi raccontare una storia che ispiri chi ti ascolta. Io credo di esserci riuscita.

• **Diamo un consiglio ai nostri lettori. Come si degusta correttamente la grappa?**

Andrebbe degustata fresca se è bianca, a temperatura ambiente se parliamo di un'invecchiata, di una barriata o di una riserva. La cosa però più importante è quella di versarla nel calice giusto. Tante volte vedo che viene bevuta in quei bicchierini piccoli da shottino che uccidono qualunque tipo di profumo. Se proprio non avete il calice a corolla di tulipano degustatela in quello del vino perché è importante creare una giusta distanza tra il distillato e il naso, affinché la grappa riesca a "respirare" e si possano apprezzarne i profumi. Si beve a piccoli sorsi: il primo per preparare il palato, il secondo e i successivi per apprezzarne la persistenza, l'aromaticità, il calore del prodotto. L'ideale sarebbe inserire insieme naso e bocca all'interno del calice perché il 50% dell'esperienza lo fanno i profumi. Però, ragazzi, vi consiglio di cominciare a scoprire anche quanto è meravigliosa la grappa nei cocktail. Ci sono Bar tender da tutto il mondo che hanno cominciato a miscelare questo prodotto nei cocktail. È un distillato ancora tutto da scoprire!

• **Progetti ancora in serbo per Grappa Nonino?**

Avere il nostro distillato in tutti i Cocktail Bar, posizionata negli speed rack, ovvero in quel posto dove i Bar tender tengono i prodotti che utilizzano di più per preparare i cocktail. Ecco, questo è il nostro prossimo obiettivo e sogno.

• **Cosa vuole fare Francesca, da grande?**

Ma Francesca è già grande! (ride, ndr) Che dire? Francesca sogna di rendere gli italiani orgogliosi della grappa, almeno tanto quanto i francesi lo sono del loro champagne o del cognac. E poi, un giorno, mi piacerebbe creare un mio distillato... proprio come ha fatto la mia mamma!

La Ricetta

Ingredienti
70 ml Grappa Nonino Tradizione 43°
20 ml Sciroppo di zucchero di canna
30 ml succo di limone
una manciata di foglie di basilico

Preparazione
Pestare una manciata di foglie di basilico fresco in uno shaker. Aggiungere gli ingredienti liquidi e shakerare. Filtra con un colino in un tumbler con ghiaccio e decorare con una foglia di basilico fresco.

Nonino Basil Smash

Joerg Meyer- Le lion Bar de Paris
Nonino Basil Smash è il twist con Grappa Nonino del celebre Gin Basil Smash di Joerg Meyer. In occasione del Bar Convent Berlin Joerg Meyer accetta la sfida di Antonella Nonino: Be Brave Mix Grappa! Il primo cocktail con cui decide di mettere alla prova la grappa in miscelazione è proprio il suo modern classic "Basil Smash". Sostituendo al gin Grappa Nonino 43°, crea un Basil Smash diverso, che conquista tutti con il suo inaspettato gusto fruttato.



