



“LA CORTE DEL GUSTO”

SALAME CACCIATORE ITALIANO E BIRRA:

LA COPPIA ITALIANA DELL'APERITIVO



Nel corso dell'evento formativo organizzato con il contributo del Masaf, il Consorzio Cacciatore Italiano ha presentato i risultati di due Ricerche di Mercato sugli orientamenti all'acquisto dei consumatori e sulla presenza della DOP nel canale HoReCa, a cui è seguito uno show-cooking, condotto dallo chef Daniele Reponi, le cui tre originali ricette, a base di Salame Cacciatore Italiano, sono state per la prima volta proposte in abbinamento ad altrettante birre italiane selezionate dal campione mondiale Biersommelier Simonmattia Riva

Milanofiori, 5 ottobre 2026 - Dal consumo quotidiano alle nuove occasioni fuori casa, il **Salame Cacciatore Italiano** guarda al futuro partendo dalla conoscenza dei propri consumatori così come dei Ristoratori e delle loro scelte. È questo il filo conduttore de **“La Corte del Gusto”**, l'evento formativo per le aziende produttrici, organizzato dal Consorzio Cacciatore Italiano che si è tenuto il 1° ottobre presso La Bettolina di Gaggiano (Milano) e realizzato con il contributo del **Ministero dell'Agricoltura, della Sovranità Alimentare e delle Foreste**.

Una giornata dedicata al **Salame Cacciatore Italiano**, che ha messo insieme ricerca, analisi dei consumi e cultura gastronomica, con l'obiettivo di approfondire il rapporto degli italiani con il prodotto e individuare nuove occasioni per valorizzarlo, in particolare nel mondo del fuori casa.

A partire dalle 11:00, sono stati presentati i risultati di due ricerche commissionate dal Consorzio. La prima, **“Gli orientamenti di consumo e psicologici dei consumatori italiani verso i Salamini Italiani alla Cacciatora DOP”**, realizzata da **Engage Minds Hub** dell'**Università Cattolica di Milano** ed illustrata dal relatore **Michele Paleologo**.

L'indagine ha permesso di approfondire percezioni, atteggiamenti e comportamenti dei consumatori italiani nei confronti dei Salamini Italiani alla Cacciatora DOP, offrendo una fotografia degli orientamenti del pubblico e degli elementi che ne influenzano le scelte.

A seguire è stata presentata la ricerca *“Entry Strategy nel mercato dei consumi fuori casa”*, realizzata da **TradeLab** e illustrata dalla relatrice **Valentina Giallella**. Un'analisi che guarda al canale del fuori casa e alle possibilità di intercettare i diversi momenti e contesti di consumo per il Salame Cacciatore Italiano.

DALLA RICERCA ALLA TAVOLA: TRE INTERPRETAZIONI DEL CACCIATORE

Alle 12.30, la ricerca ha lasciato spazio alla cucina con lo show-cooking dello chef **Daniele Reponi**, che si è tenuto all'aperto, nella corte esterna della cascina, dove erano installate diverse postazioni dedicate al Salame Cacciatore Italiano, in un allestimento che rievocava il fascino delle fiere campestri di una volta. In questa cornice, **Daniele Reponi** ha proposto tre preparazioni pensate per raccontare la versatilità del Salame Cacciatore Italiano attraverso accostamenti e consistenze differenti.

Accanto alle creazioni dello chef, gli abbinamenti curati da **Simonmattia Riva**, campione mondiale Biersommelier, hanno accompagnato ogni preparazione con una birra artigianale italiana scelta per valorizzarne profumi, struttura e caratteristiche gustative.

Nel dettaglio, sono stati proposti i seguenti piatti:

1. Crostino di pane abbrustolito con rosellina di Cacciatore, porro al burro bianco e tartufo nero

In abbinamento: Saison del Villaggio del Birrificio del Forte di Pietrasanta (LU)

2. Mini sandwich con julienne di Salame Cacciatore, cipolla bianca stufata, foie gras, mela verde e aceto balsamico tradizionale

In abbinamento: Märzen del Birrificio Elvo di Graglia (BI)

3. Millefoglie di Salame Cacciatore, con alla base un sablé salato all'origano e Parmigiano, Salame Cacciatore, Comté e gelée ai frutti rossi

In abbinamento: Silvio's – Oatmeal Stout del birrificio 50/50 di Varese

Il risultato è stato un percorso che è partito dall'analisi dei consumatori per arrivare concretamente alla tavola, mostrando come conoscere il mercato significhi anche immaginare nuovi modi di vivere e raccontare un prodotto della tradizione.

“Questo evento formativo per le aziende, organizzato dal Consorzio con il contributo del MASAF, è stato per noi estremamente importante, perché ci ha consentito di analizzare i fattori determinanti per delineare nuove strategie del Consorzio ma, al tempo stesso, individuare quei punti forza su cui continuare ad agire per comunicare e promuovere il consumo del Salame Cacciatore Italiano in casa e fuori casa. A partire dal gusto unico, dolce e delicato che lo caratterizza, che è risultato essere il principale motivo di scelta sia per i consumatori che per i Ristoratori, proseguendo con il valore della DOP, che fa la differenza in termini di superiore percezione qualitativa del nostro prodotto rispetto al generico, in termini di qualità certificata e garantita. Ci sono, quindi, nuovi indirizzi, per contribuire nel prossimo futuro a differenziare ulteriormente la percezione dei Salamini Italiani alla Cacciatora DOP come una categoria a parte, rispetto al salame generico, sia presso i consumatori che verso gli operatori del canale HoReCa. Il fatto che il 67% dei Ristoratori che utilizzano la DOP la inseriscano già nel loro menu e la maggiore propensione al riacquisto della DOP rispetto al generico da parte del consumatore finale sono dei precisi segnali per proseguire e rafforzare le azioni di comunicazione

*multicanale del Consorzio, portate avanti con successo negli ultimi anni” – dichiara **Paolo Beretta**, Presidente del Consorzio.*

CONSORZIO CACCIATORE ITALIANO

Dal 2003, il Consorzio Cacciatore Italiano svolge attività di informazione, tutela e valorizzazione dei Salamini Italiani alla Cacciatora DOP, promuovendone la conoscenza e sostenendone lo sviluppo in Italia e sui mercati internazionali. Il Consorzio dispone inoltre di poteri di vigilanza finalizzati a contrastare abusi, imitazioni, atti di pirateria e contraffazione.

Per ulteriori informazioni: Ufficio Stampa: Augusto Cosimi – cosimi@isitsalumi.it Tel 02 8925901 - Cell 335 7271526