



GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



MARKETING

Il mercato della gelateria nel 2015: cosa è cambiato

21 aprile 2015

f Share

Tweet

G Plus

Scarica l'articolo in PDF

Ascolta l'audioregistrazione dell'Articolo

Download



Se sei arrivato sin qua è un buon segno!

Probabilmente sei un piccolo imprenditore, titolare di un'attività con un singolo o più punti vendita, che vive la realtà di questo momento economico, chiedendoti come poter migliorare il risultato operativo, parametro chiave di valutazione della tua impresa.

Analizzando il panorama italiano (ma non solo, perché in Europa non va meglio...) della piccola impresa, possiamo notare con estrema chiarezza due tipi di reazione degli imprenditori alla crisi economica attuale:

la prima, passiva, quasi una rassegnazione allo status quo, che paralizza la persona, scoraggiata ed incapace di organizzare qualsiasi tipo di controffensiva, ancorata ai ricordi dei bei tempi che furono. Avrai notato questo tipo di persone raccontarti nei minimi particolari quanto era facile e bello fare business negli anni settanta, ottanta-novanta, della spavalderia dei consumatori, tra l'altro molto meno esigenti e più sereni.

Il secondo tipo di reazione, visibile solo in una piccola parte di persone (purtroppo !) , è invece quella di non darsi per vinto, raddoppiare gli sforzi, aguzzare l'ingegno, mettendo sul piatto un atteggiamento proattivo alla ricerca di una soluzione, di una risposta al nuovo tipo di mercato in cui tutti noi, volenti o nolenti, dobbiamo competere.

Questo tipo di persona, titolari di attività, piccoli imprenditori, sono consapevoli che spingere l'acceleratore sul proprio business attraverso la pubblicità tradizionale non funziona più. Non è più sufficiente fare la pubblicità nel giornale locale, qualche affissione nei paraggi della propria attività, uno spot carino alla radio più in voga.

Vuoi integrare anche tu le tecniche avanzate che ti consentono di MIGLIORARE il tuo Business?

Scopri quando potrai partecipare ad uno dei miei CORSI LIVE

Come è diventato insufficiente affidarsi al solo passaparola, sicuri della buona qualità offerta e di una produzione attenta e scrupolosa.

Adesso gli strumenti per fare un marketing efficace si chiamano Internet, inteso come piattaforma per blog, social media, email marketing, pubblicità attraverso Facebook Adw, Google Adw con i quali è possibile interagire con i nostri clienti, coinvolgendoli in svariate attività e fornendo loro una serie di informazioni sulla propria offerta, innalzando di molto la reputazione ed il valore del proprio brand.

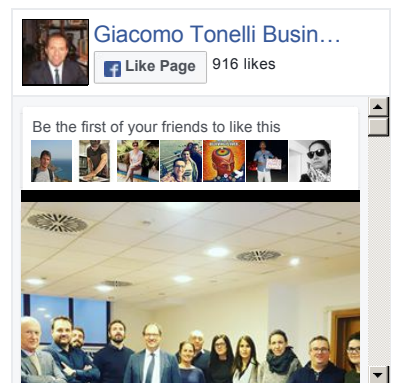
Una volta appreso (ed accettato) che tutte queste iniziative debbano essere portate avanti, resta la grande difficoltà di capire da dove iniziare, mettere in fila tutta una serie di strategie per predisporre un

CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX



SEGUIMI SU FACEBOOK



CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

piano funzionale ed efficace, consapevoli di aver a disposizione un budget limitato rispetto alle grandi aziende.

Ed ecco che arriva il blocco, molto spesso si resta smarriti, incapaci di agire ed attivarsi alla ricerca di buone soluzioni.

Soprattutto ti rendi conto che lo spazio per investire tempo e risorse, in un'attività determinante come quella del marketing è limitato, schiacciati da impellenti impegni quotidiani quali il rapporto con i fornitori, con la banca, il commercialista, i dipendenti, etc.

Bisogna invece capire che fare marketing è un'attività indispensabile nel mercato odierno, quanto aprire la saracinesca al mattino od acquistare giornalmente il latte per fare il gelato.

Se sei onesto con te stesso non puoi non chiederti perché ci sono attività, in tutti i settori, che malgrado la pesante crisi attuale, stanno andando anche molto bene, hanno molto spesso la coda e sembra davvero che non risentano del periodo di magra. E' necessario analizzare quali sono i motivi del loro successo.

Vedrai che molto spesso c'è stato un giusto posizionamento sul mercato, dei messaggi chiari e vincenti che si stampano nella mente dei clienti ed una strategia funzionale alla crescita dell'attività.

Lascia pure un tuo commento, una breve considerazione, risponderò personalmente a tutto quanto.

Sarei felice se tu volessi raccontarmi qui la tua esperienza.

Se l'articolo ti è piaciuto, condividilo sui social!

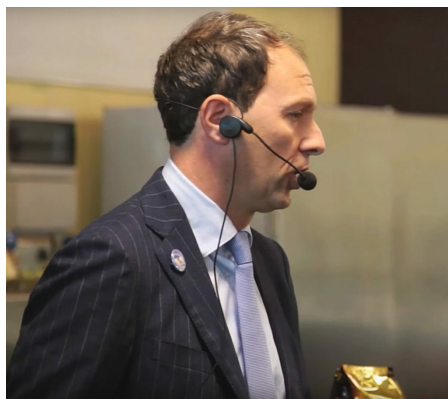
Attenzione

anche tu puoi farmi delle domande in merito all'articolo o alle difficoltà maggiori che trovi nel gestire la tua gelateria.

Sarò felice di rispondere!

Se hai bisogno di chiarimenti puoi contattarmi all'indirizzo email giacomo@gelatocoaching.it

Giacomo Tonelli - Business Coach



Aiuto i GELATIERI ITALIANI a migliorare il proprio Business attraverso:

- 1) *Con il Metodo numero UNO per Acquisire nuova clientela.*
- 2) *Ottimizzare le Vendite in Gelateria e facendo crescere lo Scontrino Medio.*
- 3) *Creazione di un piano di Fidelizzazione infallibile.*
- 4) *Analizzando il mercato, la tua concorrenza ed attuando una Strategia efficace.*
- 5) *Scoprendo le Soluzioni più incisive per superare i 4 Ostacoli Comuni.*
- 6) *Comprendendo e gestendo i numeri che contano della tua attività.*
- 7) *Conosco le 10 tecniche di emergenza che ti faranno aumentare da subito gli incassi.*

Voglio partecipare al tuo corso Live "SISTEMA GELATERIA VINCENTE"



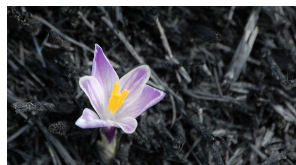
0 Comments



YOU MIGHT ALSO LIKE



[Il marketing per le gelaterie: la lista clienti](#)



[Differenziarsi in Gelateria: idee pratiche](#)

[GLI ERRORI COMUNI DEL GELATIERE: RIMEDI E SOLUZIONI EFFICACI](#)

23 febbraio 2015

NESSUN COMMENTO

RISPONDI

Nome *

Email *

Sito web

COMMENTA



Gelato Coaching

Copyright 2017 - All Rights Reserved.

GELATO COACHING

LATEST POSTS

CATEGORIE ARTICOLI DAL BLOG

PAGINE UTILI

giacomo@gelatocoaching.it

P.Iva 01680110499

SEDE LEGALE

Latte & Co. Srl

Piazza del Municipio, 32

57123 - Livorno

Chiama Giacomo

al **+3939335428764**



Sei un Gelatiere o un Imprenditore?

12 novembre 2017



COME far crescere gli UTILI in Gelateria

1 ottobre 2017



Come Incrementare gli Incassi in Gelateria

17 settembre 2017

Gestione (12)

Marketing (13)

Vendite (4)

Blog

Consulenza

Contatti

Home

Privacy e Cookie Policy

Testimonianze

Videointervista Ciro Gelato Artist

SISTEMA GELATERIA VINCENTE TOUR 2017

Scopri il Tour 2017