



GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



MARKETING

Perché il passaparola non funziona più in Gelateria?

4 settembre 2017

Share Tweet Plus

Qual è l'errore principale del gelatiere odierno? Cosa comporta focalizzarsi solo sul prodotto?

Quali sono le soluzioni consigliate? Perché il passaparola non è più così efficace? Come fare ad acquisire più clienti?

Quello che abbiamo imparato dal boom degli anni '90-2000, nel settore delle gelaterie artigianali era che, per avere successo, bastava scegliere la posizione giusta, **fare un buon gelato** e poi i clienti arrivavano da soli. Bastava **attivare il passaparola** ed il gioco era fatto.

Questa è ancora la mentalità imperante, questo è l'atteggiamento dell'artigiano completamente focalizzato sul prodotto.

Testimonianza, è vero, della grande passione per il gelato ed il suo mondo, ma che limita la visione corretta di una gestione imprenditoriale sana, capace di produrre profitti.

Basta considerare le mille possibilità che hanno i gelatieri per imparare a fare il gelato per mezzo di innumerevoli corsi organizzati da scuole sempre più all'avanguardia. Il messaggio è: studia per garantire un gelato di eccellenza ai tuoi clienti, apri la saracinesca e fatti conoscere attraverso la qualità di ciò che produci. Stop. **Ma NON sempre è così facile, e allora...**

Se le cose non vanno per il verso giusto ci si sente depressi, impotenti, incapaci di reagire.

Perché hai la preparazione per produrre un eccellente prodotto, ma non hai appreso un metodo che ti permette di avere il controllo della tua attività.

Il tempo, l'impegno e le energie li hai investiti per garantirti le conoscenze sulla produzione di un buon gelato. Trascurando di acquisire in parallelo le altre competenze necessarie per gestire un'impresa in maniera sana e proficua.

IL CONSUMATORE ODIERNO

OGGI il processo d'acquisto dei consumatori è cambiato notevolmente e ha **stravolto completamente le regole del gioco**.

Le modalità con le quali tutti noi acquistiamo i prodotti sono radicalmente cambiate. Internet ti permette di **valutare e confrontare i prodotti**, leggere **recensioni** di consumatori che hanno già vissuto quell'esperienza, informarti a fondo sulle caratteristiche di ciò che viene offerto.

Come vedi siamo condizionati da tutt'altri fattori rispetto anche a soli 10 anni fa. Il passaparola al quale eravamo abituati **incide minimamente** e comunque con regole diverse rispetto al passato.

Semmai è più facile restare **vittima del passaparola negativo** quando l'esperienza per il consumatore non è stata soddisfacente. In quel preciso istante scatta il desiderio di raccontare, per essere ascoltati e per il gusto di fare notizia.

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

Se frequenti il mio blog ed hai letto altri articoli sai come la penso: **la buona qualità del prodotto è il requisito minimo per stare sul mercato**. Senza di essa, sia chiaro, nessuna strategia di marketing ti può aiutare e portare al successo. Ma adesso hai bisogno di **completare la tua preparazione professionale** se vuoi competere in un mercato così selettivo.

In definitiva l'obiettivo del blog è proprio quello: stimolare la consapevolezza di quanto sia importante imparare un sistema per avere il controllo sull'acquisizione di nuova clientela.

I CLIENTI SI COMPRANO

Il sistema che ti insegnerò durante il Corso SISTEMA GELATERIA VINCENTE in sostanza spiega come **"comprare" i clienti** ed a calcolarne precisamente il costo.

Si perché sarà necessario investire delle risorse finanziarie per fare pubblicità, monitorando esattamente i **risultati concreti di ogni euro che investi**.

E' un approccio professionale, di tipo manageriale, che ti permetterà di organizzare campagne pubblicitarie sensate, calcolare ciò che torna indietro e valutare con numeri alla mano l'efficacia delle azioni.

Ogni investimento per pubblicizzare e far conoscere la tua gelateria dovrà essere **misurato** al fine di conoscere il **costo effettivo** di ogni cliente potenziale acquisito.

Conoscere questi numeri ti permetterà di sapere per esempio i risultati di una campagna pubblicitaria su Facebook.

Se per esempio, investendo 500 euro in un mese, sono riuscito a far scaricare 400 coupon a nuovi clienti della zona con l'obiettivo di far provare loro il gelato, quale sarà il costo effettivo per cliente?

Ogni nuovo cliente che si presenterà nella tua gelateria sarà costato € 1,25 (500/400) che tu dovrai fidelizzare per mezzo di un **FUNNEL** di vendita, **strumento strategico** necessario che permette ai nuovi clienti di intraprendere un percorso che li accompagnerà in modo graduale a diventare tuoi **segua** incalliti.

CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX

Inserisci i tuoi dati e scarica subito



Nome

inserisci il tuo nome

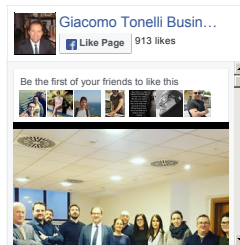
Email

inserisci la tua migliore email

Privacy Policy

Clickando sul pulsante, dichiaro di consentire il trattamento dei dati personali ai sensi dell'art.7 del D.Lgs. 196/2003.

Voglio Scaricarlo ORA!



CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

Se solo riuscirai a **fidellizzare** il 10-15% dei 400 nuovi clienti probabilmente già nel primo mese avrai **recuperato** il tuo investimento pubblicitario, senza considerare che nei mesi successivi i **consumi ripetuti** degli stessi clienti **aumenteranno costantemente i ricavi** così da rendere il tuo investimento altamente profittevole.

Rifletti sempre sul valore dei tuoi clienti considerando sempre il concetto del "life time value", ossia il guadagno che ogni tuo cliente può generare nel tempo.

La logica di questo sistema, come vedi, si basa sul saper individuare il mezzo pubblicitario più efficace e essere in possesso di un sistema di marketing per controllare e misurare l'acquisizione di nuovi clienti.

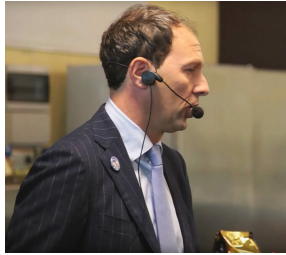
Allora, sei pronto per imparare questi **potenti strategie**?

Lo scoprirai al **Master Gelateria Vincente** in programma **a partire dal mese di Ottobre**.

Resta connesso perché molto presto conoscerai il **programma dettagliato del Tour 2017**.

P.S. Attenzione: anche tu puoi farti delle domande in merito all'articolo o alle difficoltà maggiori che trovi nel gestire la tua gelateria. Sarò felice di rispondere! E poi, se l'articolo ti è piaciuto, CONDIVIDILO sui social.

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

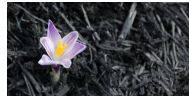


YOU MIGHT ALSO LIKE

Pubblicità in gelateria: nuove idee!
12 marzo 2015



Come fare pubblicità che vende per Gelaterie
15 dicembre 2016



Marketing in Gelateria: i SEGRETI per un buon Posizionamento
26 agosto 2017

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 +399935428764



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