



# GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



GESTIONE

## Sigep 2017. Un grande show, un grande Business?

13 febbraio 2017

[f Share](#) [t Tweet](#) [G Plus](#)

Sigep 2017, 21-25 gennaio. Si è conclusa, anche quest'anno, la grande kermesse dedicata alla gelateria.

Quest'anno ci sono andato con l'intenzione di raccogliere spunti e tendenze che mi avrebbero colpito e meritevoli di approfondimento.

**Il gelato stesso, in questi anni, è di tendenza:** *basta guardare quanti ragazzini si stanno avvicinando a questo affascinante universo ed alle scuole/accademie che stanno offrendo percorsi formativi di qualità e sempre più specialistici.*

E basta conoscere i numeri delle nuove attività che vengono aperte ogni anno (*a dispetto però di quelle che chiudono...*).

Mi trovo però a fare considerazioni di tipo diverso, ma che **potranno esserti molto più utili per la tua attività** che non conoscere l'ultimo gusto proposto da una qualche azienda di semilavorati o le caratteristiche del nuovo macchinario di turno.

Ma andiamo con ordine: **prova a entrare con me nei padiglioni del quartiere fieristico di Rimini** straripanti di gelati, dolci assortiti, caffè e altre delizie...

### COSA HO VISTO A SIGEP 2017

La 38esima edizione di Sigep può considerarsi un successo per l'altissimo numero di partecipanti e la grande attrattiva per il pubblico estero.

D'altronde, se il gelato fa tendenza un po' ovunque, al gelato Made in Italy si riconosce, a livello internazionale, una marcia in più.

#### I numeri parlano infatti di un'edizione record:

- 1250 le imprese partecipanti
- 208.472 presenze di operatori (+ 3,5% rispetto allo scorso anno)
- 41.827 presenze dall'estero (+ 29%), da 170 Paesi diversi.

Tanti espositori, tanti visitatori sia italiani che esteri, e poi tanto show. Una grande kermesse fatta di eventi, concorsi, workshop ma soprattutto nomi di richiamo e prodotti studiati apposta per catturare l'attenzione.

In particolare, mi ha colpito da un lato vedere a Sigep 2017 **una lunga passerella di nomi conosciuti e vip resi celebri dalle trasmissioni TV**, ingaggiati dalle aziende per sponsorizzare prodotti o servizi, per attirare un pubblico incuriosito e affascinato.

Dall'altro, ancora una volta ho visto esaltata ovunque la qualità del gelato come ricetta del successo dell'attività. Una qualità che qui faceva rima soprattutto con varietà: la capacità di fare al meglio il gelato gestendone tutte le sue sfaccettature (materie prime, decorazioni, presentazione, colori).

**Parola d'ordine stupire il consumatore**, magari con l'inserimento di ricette miracolose che dovrebbero attirare frotte di nuovi clienti...

Quella della qualità del prodotto che sarebbe la chiave del successo è una vecchia storia.

CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX

Inserisci i tuoi dati e scarica subito



Nome

Email

Privacy Policy

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

**Voglio Scaricarlo ORA!**

SEGUIMI SU FACEBOOK

 **Giacomo Tonelli Busin...**  
[f Like Page](#) 915 likes

Be the first of your friends to like this



CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

Se segui questo blog, sai già cosa ne penso: “fai un buon gelato e i clienti arriveranno” è un **messaggio illusorio e inadeguato** al mondo di oggi.

La qualità del prodotto (ma anche quella del servizio!) è indispensabile chiaramente, ma è solo la premessa da cui partire, il fattore minimo per competere in un mercato sempre più saturo e competitivo.

Per avere successo **hai bisogno di un fattore differenziante** e la qualità non può esserlo, dato che la sua percezione è molto soggettiva.

**Vuoi scoprire i SEGRETI che condivido <<solo>> con i miei allievi in AULA?**

Scopri quando potrai partecipare ad uno dei miei CORSI LIVE

## COSA, INVECE, NON HO VISTO

Quello che non ho visto a Sigep 2017 è invece una qualche risposta alla **grande, grandissima domanda di approfondimento degli aspetti gestionali e manageriali per le gelaterie**.

Durante SIGEP erano rappresentate soprattutto due categorie ben specifiche del settore:

1. **GELATIERI attratti da aziende di semilavorati** (spesso supportate da sponsor altisonanti) che proponevano idee, nuovi gusti, produzioni facilitate da basi ben bilanciate e gusti dedicati a fasce specifiche di consumatori (ad esempio il gelato per sportivi, per vegani, ecc.).
2. **GELATIERI artigiani**, quelli che puntano decisi su materie prime naturali per costruire ricette sane e con liste ingredienti sempre più corte, molto critici nei confronti dei semilavorati e dei colleghi che le usano, etichettati come dilettanti con scarsa professionalità.

Entrambi sicuri della propria filosofia in merito alla produzione del gelato, ma **con evidenti lacune di tipo gestionale e imprenditoriale**.

Parlando con i tanti artigiani gelatieri incontrati nei tre giorni della fiera mi sono reso conto di quanto sia forte la necessità e il desiderio di migliorarsi come imprenditori. Basta accennare ai problemi che quotidianamente si trovano ad affrontare nella loro attività!

Problemi che, neanche a dirlo, hanno poco a che fare con la qualità del gelato e riguardano piuttosto le **difficoltà nel gestire i ricarichi, il personale, i rapporti con le banche, il marketing della loro impresa**.

Perché **una gelateria è a tutti gli effetti un'impresa commerciale da gestire con competenza**.

Sorprendentemente, nessuno delle centinaia di stand presenti a SIGEP offriva **soluzioni, idee o percorsi di formazione per aiutare l'artigiano a gestire meglio la sua attività**, a fare marketing, garantirsi un buon sistema di acquisizione della clientela. Nessuno parlava di tecniche per l'ottimizzazione delle vendite con l'obiettivo di aumentare lo scontrino medio.

**Tutti parlavano di gelato, ma nessuno di business.**

## IL PROGETTO GELATO COACHING

SIGEP è stato quindi, per me, una riconferma della situazione che già conoscevo.

Molti ottimi gelatieri, nonostante la qualità del prodotto offerta (anche riconosciuta consumatori!), i continui sforzi, le tante ore lavorate si trovano ad avere utili insufficienti e a vivere la loro impresa con profonda frustrazione.

Parlandoci, è facile capire che mancano quelle competenze manageriali a cui accennavo sopra; gli mancano le competenze, ma soprattutto **mancano i riferimenti per iniziare un proprio percorso di formazione**.

Dove potrebbe mai rivolgersi il titolare di una gelateria per imparare a gestire la propria impresa con criteri adatti alla situazione di mercato odierna?

Così finiscono per ricorrere a quelle ricette più intuitive che sono destinate a fallire fin dall'inizio (come tagliare i costi del personale o degli ingredienti, abbassare i prezzi...).

Ecco perché presentando il progetto Gelato Coaching, frutto di un lavoro ventennale nel settore, ho visto una volta di più l'entusiasmo di chi giornalmente lotta per far sopravvivere la sua attività.

Se ancora non l'hai fatto, [scarica il mio ebook gratuito Sistema Gelateria Vincente](#) e comincia ad imparare il sistema di acquisizione e gestione della clientela che ho messo a punto grazie a più di venti anni di esperienza nel settore.

Con Gelato Coaching è possibile seguire un percorso e ricevere i seguenti strumenti:

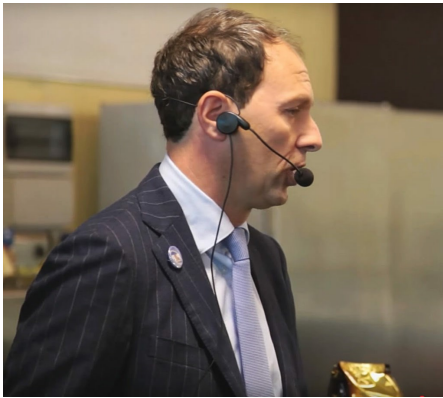
- Per dotarsi di un **Sistema di Acquisizione Clienti**.
- Per **Organizzare Efficacemente il punto vendita**

Tramite un metodo ben strutturato e di semplice attuazione, Gelato Coaching fornisce una strategia che permette alle gelaterie un salto di qualità.

**E a te piacerebbe cominciare a vedere i risultati di fatturato che meriti?**

**Vorrei sapere cosa ne pensi di Sistema Gelateria Vincente: vuoi lasciarmi un commento?**

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

Ricarico e Margine in Gelateria

3 dicembre 2015



[Il conto economico in gelateria](#)

14 luglio 2015



[Sei un Gelatiere o un Imprenditore?](#)

12 novembre 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 +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