



# GELATO COACHING

PER LA CRESCITA DEL TUO BUSINESS



MARKETING

## I fattori di successo della gelateria artigianale

5 febbraio 2015



Confesso che ho sempre avuto un grande desiderio: quello di capire quali fossero i segreti del successo in un'attività come la gelateria artigianale, se alcuni fattori oggettivi determinassero la salute dell'attività e se in qualche modo ci fosse un modello che potesse funzionare per tutti, valido in ogni zona geografica lo si applicasse.

Durante la mia attività professionale ho avuto modo di stare a contatto con tantissimi gelatieri, in ogni parte d'Italia, potendo riscontrare innumerevoli personalità, modi di condurre l'attività, di interpretare il business, di dare risposte ad un mercato con esigenze crescenti.

Il primo aspetto interessante è il risultato, il successo ( o l'insuccesso ) del business, sempre conseguente alla accurata pianificazione strategica che il titolare aveva messo in pista.

Era sorprendente notare quanto gelatieri preparati, accompagnati e sostenuti da una indomabile passione per il gelato, facessero terribilmente fatica per sbarcare il lunario, per portare in attivo il bilancio di fine anno.

Era evidente un'ossessione per il proprio prodotto, per la qualità offerta e gli ingredienti utilizzati, le competenze nella produzione, i segreti delle loro ricette. Il consumatore era trascurato, non veniva ascoltato ed anzi disprezzato se evidenziava qualche lacuna.

Di contro, piccoli imprenditori sbarcati da altri settori e non propriamente spinti dalla passione per il gelato, in poco tempo riuscivano ad imbastire un'attività di successo, apprezzati da un pubblico crescente e da un entusiasmo a dir poco contagioso.

Quali erano le motivazioni di questo riscontro effettivo sul mercato? Vi erano fattori determinanti più di altri, che influivano sull'andamento delle vendite? Era soltanto fortuna oppure aver indovinato la location giusta? E poi, come si modificava la strategia conseguentemente al risultato ottenuto da parte degli attori?

Dopo molti anni di esperienza sul campo, ho potuto constatare che le attività di successo erano sempre condotte da piccoli imprenditori ( alle volte non proprio piccoli ! ) concentrati sul business, sulle reali necessità del consumatore, sui desideri nascosti e sui benefici che i loro clienti ricercavano entrando in una gelateria.

Con questa filosofia, veniva partorita una precisa strategia, curata nei minimi particolari, volta a soddisfare quanto il mercato in effetti richiedeva. Ogni area dell'attività era approfondita al meglio, la scelta della location, la produzione, la gestione del punto vendita, il gruppo di lavoro, la scelta dei fornitori, delle materie prime etc.

Ma soprattutto determinante era costruire una macchina per vendere, organizzata con lo scopo di accrescere velocemente i fatturati.

Poi è arrivato il fenomeno Grom ( la catena di gelateria condotta da due validi imprenditori ), che ha letteralmente stravolto il mercato. Con una lezione ( severa ) per tutti, comprese le aziende di semilavorati e tutti gli attori principali del mercato.

Il marketing è entrato prepotentemente anche in questo settore facendo morti e feriti. I vecchi gelatieri, spaventati dalla minaccia concreta ed effettiva di un nuovo ed inaspettato concorrente, hanno finalmente aperto gli occhi, consapevoli che le loro attività dovessero adeguarsi al mercato ed alle nuove esigenze del consumatore.

Adesso la parola d'ordine per tutti è comunicazione, aprirsi verso i propri clienti informandoli della propria filosofia e delle proprie scelte in fatto di materie prime, provenienze o utilizzo di materiali riciclabili.

Attualmente l'aspra battaglia sul mercato indica chiaramente la strada per arrivare a far parte della categoria " vincenti ", consapevoli che per competere in grande stile bisognerà fare appello ad una crescente professionalità, a competenze indispensabili quali spirito imprenditoriale, leadership ed innovazione.



CERCA NEL SITO

Cerca utilizzando questo BOX

Inserisci i tuoi dati e scarica subito



Nome

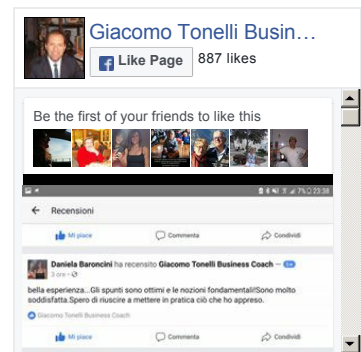
Email

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!**

SEGUIMI SU FACEBOOK



CATEGORIE ARGOMENTI DAL BLOG

Gestione

Marketing

Vendite

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

SISTEMA GELATERIA VINCENTE TOUR 2017

Scopri il Tour 2017