

Cesti natalizi: istruzioni per l'uso

La vendita delle confezioni gastronomiche è un business interessante per le aziende produttrici di salumi. È necessario però effettuare alcuni importanti investimenti per presidiare con professionalità questo comparto. Ma la possibilità di uscire "dal proprio territorio" e di contattare nuovi clienti può risultare strategica.

Parlare di cesti natalizi, quando già ci si immagina sotto l'ombrellone a godersi la brezza marina può sembrare strano. Eppure sono quelli estivi i mesi decisivi per il sell in di questi articoli. Certo non è un mercato semplice. Si tratta di un settore molto vario con una miriade di aziende. Vale a dire: non ci sono solo ed esclusivamente

aziende che di professione vendono confezioni natalizie. Ci sono anche società produttrici di salumi che vendono cesti a clienti diversi da quelli con cui si interfacciano negli altri periodi dell'anno. Infine, non bisogna dimenticare la distribuzione: seppure sia un fenomeno in "via di estinzione", continuano ad esserci negozi che in prossimità delle festività natalizie preparano confezioni ad hoc per l'occasione. Non mancano infine alcune insegne della distribuzione moderna che nel periodo natalizio vendono questi prodotti. L'insieme di questi fattori fa sì che sia difficile stabilire il peso a volume e a valore di questo mercato. Ci sono i numeri relativi al business generato dalle aziende che, ovviamente, sono assai diversi tra loro. Molto dipende sia dalle dimensioni sia dal peso che l'azienda ha voluto dare a que-



LA PAROLA ALLE AZIENDE

CESTI NATALIZI ANCHE SU INTERNET

Giulia Beretta, responsabile marketing
Salumificio Bermis

"Principalmente i nostri clienti sono le aziende e i privati che vogliono fare un regalo diverso dal solito. Con i cesti natalizi offriamo un servizio aggiuntivo ai nostri clienti. Cerchiamo così di differenziare la nostra offerta e di differenziarci dai competitor. Lo scorso anno abbiamo rinnovato il nostro catalogo. Di solito lo aggiorniamo ogni tre-quattro anni. È un catalogo ricco, con diverse soluzioni in base alle diverse esigenze, ed è disponibile anche sul sito www.bermis.it. E il web ci ha permesso di essere contattati anche da nuovi clienti. Senza dubbio la vendita dei cesti natalizi permette a un'azienda come la nostra di farci conoscere maggiormente e pertanto riteniamo che sia un business molto importante".

CONFEZIONI MULTIPRODOTTO

Luigi Bonci, responsabile marketing
Cassetta salumi

"Fino allo scorso anno, nei nostri cesti erano presenti solo ed esclusivamente le nostre specialità. Per il 2008, anche a fronte delle richieste da parte dei nostri clienti, stiamo pensando a una soluzione più articolata. La nostra idea è quella di inserire nella confezione i prodotti tipici di un pasto natalizio: quindi i salumi come antipasto, pasta, cotechino, vino e dolce. Per i salumi continueremo a spingere i prodotti che valorizzano la nostra identità territoriale: la salamella ternana, piuttosto che la corallina, o il trancio di capocollo che nella nostra zona è sempre molto apprezzato".

NUOVI CANALI DISTRIBUTIVI