

**RedMarketing**  
Dolci Strategie

# TIRAMI SÙ

LA RICETTA SEGRETA PER  
PROMUOVERE LA TUA  
PASTICCERIA E GELATERIA  
CON SUCCESSO

IVAN LAFFRANCHI GIORGIA MURGIA FABIO SANSONE

# TIRAMI SÙ

**“La ricetta segreta per  
promuovere la tua pasticceria e  
gelateria con successo”**

Ivan Laffranchi Giorgia Murgia Fabio Sansone

**RedMarketing**  
Dolci Strategie

Disclaimer: questo libro è stato scritto per pasticceri e gelatai che desiderano trarre il massimo dalla loro professione.

Tutti i marchi citati sono registrati dai rispettivi proprietari e gli autori di questo libro non ha alcun rapporto di collaborazione, affiliazione o altro.

Prima edizione: 2023

Illustrazione copertina Esclusive-design  
Altre immagini sono dei rispettivi proprietari

Codice ISBN: 9798854989305

Casa editrice: independently published

## **INDICE**

Premessa

### *CAPITOLO 1*

L'importanza del marketing per pasticcerie e gelaterie

### *CAPITOLO 2*

Identificazione del pubblico di riferimento

### *CAPITOLO 3*

Scoprire il dolce battito del mercato

### *CAPITOLO 4*

Analytic Insight: identità di marca e trend del settore

### *CAPITOLO 5*

La dolcezza del successo: l'importanza di un'identità di marca

### *CAPITOLO 6*

Delizie dolci online: sfruttare il potere del marketing digitale

### *CAPITOLO 7*

Marketing locale

### *CAPITOLO 8*

Customer engagement e fidelizzazione

### *CAPITOLO 9*

L'importanza della misurazione e dell'analisi delle attività di marketing

### *CAPITOLO 10*

Recruiting: trovare il profilo giusto

Conclusioni



## PREMESSA

Ogni pasticceria di alta qualità necessita di un membro chiave nel suo team: un esperto di marketing e comunicazione.

Questa figura, non solo non si occupa direttamente della produzione dolciaria o del servizio in sala, ma è dedicata esclusivamente a valorizzare la tua attività attraverso strategie di marketing, pubblicità e una forte presenza online.

Per questo un team di esperti con una passione per il food e una profonda conoscenza del mondo del marketing ha costruito la prima agenzia di marketing specializzata nel settore delle pasticcerie e gelaterie: RedMarketing.

L'obiettivo è supportare l'**espansione del business e il consolidamento di un'identità unica** nel mercato dei dolci, distinguendosi dalla concorrenza e raggiungendo il successo nel mercato sempre più competitivo del settore.



La nostra filosofia si basa sulla creazione di partnership solide e durature con i nostri clienti.

Ci impegniamo a comprendere appieno i loro obiettivi aziendali, ad identificare le sfide che affrontano e a sviluppare un piano di azione personalizzato per aiutarli a raggiungere il successo desiderato.

Collaboriamo in modo proattivo, mettendo a disposizione le nostre competenze e risorse per garantire risultati tangibili e misurabili.



# 01

CAPITOLO



**L'importanza  
del marketing  
per pasticcerie  
e gelaterie**

# L'importanza del marketing per pasticcerie e gelaterie

Le pasticcerie e le gelaterie devono affrontare diverse sfide nel mercato attuale: ciò richiede una buona strategia di comunicazione, una comprensione del pubblico di riferimento e la capacità di adattarsi alle esigenze in continua evoluzione dei clienti.

Il settore è spesso molto competitivo, con numerosi negozi che offrono prodotti simili.

**La sfida consiste nel differenziarsi dagli altri e comunicare in modo efficace i propri punti di forza per fidelizzare i clienti e attrarne sempre di nuovi.**

È importante creare consapevolezza del proprio marchio e farlo riconoscere dai potenziali clienti.

**La tua attività deve essere in grado di trasmettere il suo stile unico e posizionamento in modo chiaro e accattivante.**

Le preferenze dei consumatori variano a seconda delle stagioni.

Devi adattare il linguaggio e le tue offerte per soddisfare le esigenze dei clienti in ogni momento per mantenere un flusso di cassa costante nell'anno.

Molte persone oggi hanno restrizioni dietetiche o preferenze alimentari specifiche, come un'alimentazione priva di glutine, senza lattosio o vegana.

Devi essere in grado di comunicare in modo chiaro quali prodotti soddisfano queste esigenze, utilizzando un linguaggio semplice e valorizzando i benefici per il consumatore. Sempre più consumatori sono interessati alla sostenibilità e all'etica aziendale.

La tua attività può comunicare gli sforzi nel ridurre l'impatto ambientale, come l'uso di ingredienti locali o il riciclo dei materiali di imballaggio e l'uso di energie rinnovabili per ottenere un vantaggio competitivo.

I consumatori sono sempre più attenti alla qualità degli ingredienti utilizzati.

C'è una crescente domanda di ingredienti freschi, biologici e di origine sostenibile.

Le persone desiderano sapere cosa mangiano e sono interessate a prodotti realizzati con ingredienti naturali e di alta qualità.

**Gli amanti dei dolci desiderano avere sempre di più la possibilità di personalizzare i propri dolci e gelati.**

Le pasticcerie e gelaterie, in questo contesto, devono saper rispondere a questo bisogno creando prodotti su misura che soddisfano le loro preferenze individuali.

Numerosi pasticceri stanno sperimentando gusti unici e insoliti per attrarre i clienti.

Ciò include l'utilizzo di ingredienti esotici, combinazioni insolite di sapori e l'ispirazione da altre culture culinarie.

L'innovazione nei gusti crea un'esperienza unica per i clienti e li spinge a provare sempre nuove creazioni.

In risposta alla crescente consapevolezza sulla salute e al desiderio di uno stile di vita equilibrato, molte pasticcerie e gelaterie stanno offrendo opzioni più salutari.

Questi includono dolci a basso contenuto di zucchero, senza glutine, senza lattosio e vegan.

Le persone cercano di indulgere nel gusto senza compromettere la propria salute.

Oltre alla qualità dei prodotti, le pasticcerie e gelaterie stanno cercando di offrire esperienze coinvolgenti ai clienti:

l' **experience**.

Questo può includere spazi accoglienti per sedersi e gustare i dolci, dimostrazioni di preparazione dei dolci in loco o laboratori interattivi in cui i clienti possono imparare a realizzare alcune delle preparazioni più amate e golose.

Galleria Iginio Massari - Firenze







L'aspetto visivo dei dolci e dei gelati, che trova coerenza con l'ambientazione del negozio, sta diventando sempre più importante.

**Troviamo maggiore enfasi nella presentazione estetica dei prodotti: ovvero una progettazione e realizzazione di dolci e gelati fotogenici che possano attirare maggiore attenzione sui social media.**

Le creazioni artistiche e i dessert dall'aspetto unico stanno diventando un punto di riferimento per molte pasticcerie e gelaterie di successo.

La sostenibilità ambientale è un tema importante nel settore alimentare in generale, e le pasticcerie e gelaterie non fanno eccezione.

Le aziende stanno adottando pratiche sostenibili come l'utilizzo di imballaggi eco-friendly, l'ottimizzazione dell'uso delle risorse e la riduzione degli sprechi di cibo per la quale sono nati servizi dedicati come Too Good To Go.

L'applicazione permette di commercializzare prodotti invenduti o in scadenza attraverso un canale dedicato attraverso il quale consumatori attenti allo spreco possono acquistare box con all'interno prodotti del giorno invenduti a prezzi scontati.

*App Too Good To Go*





**TOO GOOD TO GO**

02

CAPITOLO

A large red circle is positioned on the left side of the page, partially overlapping a smaller, darker red circle. The text is centered within the larger red circle.

# **Identificazione del pubblico di riferimento**

# Identificazione del pubblico di riferimento

Per stabilire il pubblico di riferimento, è importante condurre ricerche di mercato e analizzare i dati dei clienti.

Si possono usare diverse metodologie, tra cui sondaggi, interviste o analisi dei dati demografici e dei comportamenti di acquisto.

Inoltre, si può osservare il pubblico in loco per comprendere meglio le loro preferenze e abitudini.

Ad esempio gli amanti dei dolci che sono alla ricerca di esperienze gustose e indulgenti.

Questo pubblico può essere attratto da una varietà di opzioni di dolci e gelati, con gusti classici e innovativi.

Le famiglie con bambini sono spesso un target importante per le pasticcerie e gelaterie: i genitori cercano dolci e gelati per occasioni speciali come compleanni e festività, oltre ad opzioni per i loro figli.

Un ambiente accogliente e menù adatti ai bambini possono essere attrattivi per questo pubblico.

Anche i giovani adulti, in particolare quelli che vivono in città o frequentano i poli universitari, possono essere un pubblico importante.



Possono essere attratti da dolci e gelati 'instagrammabili', gusti unici e opzioni di personalizzazione.

L'aspetto estetico e la condivisione sui social media è un aspetto che oggi non può essere sottovalutato, soprattutto se il pubblico è quello appena definito.

Ci sono, poi, gli amanti del lusso che cercano esperienze gastronomiche raffinate e di alta qualità. Sono disposti a pagare un prezzo più elevato per prodotti artigianali, realizzati con ingredienti pregiati e presentati in modo elegante.

Infine se le pasticcerie o gelaterie si trovano in una zona turistica o frequentata da visitatori, sarà necessario implementare le giuste strategie di produzione per offrire dolci e gelati tipici del luogo o creare menù speciali per attirare i turisti e coinvolgerli in esperienze memorabili.



## Identificazione pubblico target

Identificare il pubblico target ideale per una pasticceria o una gelateria è essenziale per orientare le strategie di marketing.

Di seguito, troverai una descrizione generica delle caratteristiche demografiche, dei comportamenti d'acquisto e degli interessi del pubblico target.

### Caratteristiche demografiche:

- **Età:** il pubblico target può comprendere persone di diverse fasce d'età, ma potrebbe essere più orientato verso giovani adulti, famiglie con bambini e adulti giovani e di mezza età.
- **Sesso:** il pubblico target può essere equamente distribuito tra uomini e donne, anche se può esserci una leggera prevalenza di donne.
- **Localizzazione:** dipenderà dalla posizione geografica della pasticceria o gelateria, ma il pubblico target potrebbe essere principalmente locale o turistico, a seconda della posizione.



## Comportamenti d'acquisto:

# VUOI CONTINUARE A LEGGERE?

- **Precedenti esperienze:** il pubblico target potrebbe

**Richiedi TIRAMI SÙ  
fino all'ultima pagina!**

## Interessi:

- **Cibo di qualità:** il pubblico target potrebbe essere interessato a prodotti dolci realizzati con ingredienti di alta qualità, preferendo i dolci e gelati artigianali.
- **Esperienza gustativa:** il pubblico target potrebbe essere alla ricerca di gusti nuovi e innovativi oltre a dolci tradizionali.
- **La tua versione completa!** il pubblico target potrebbe apprezzare l'atmosfera, il design accattivante e l'esperienza visiva complessiva offerta dalla pasticceria o gelateria.

**[redmarketing.it/book](https://redmarketing.it/book)**

- **Salute e benessere:** alcuni membri del pubblico target potrebbero essere interessati a dolci a basso contenuto di zucchero o senza glutine.