

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 white background. The circle is divided into two overlapping sections: a darker red section on the left and a lighter red section on the right. The text is centered within the lighter red section.

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?

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

redmarketing.it/book