



IDEE PER IL FUTURO

Come la Mc. Garlet può crescere

Nel mercato ortofrutticolo di oggi è importante riflettere su come si può migliorare ed evolvere, per affrontare questo mestiere che cambia.

Voglio condividere alcune riflessioni utili a migliorare i processi e a valutare nuove opportunità.



INIZIAMO CON IL CHIEDERCI:

- Perché i clienti dovrebbero scegliere noi rispetto ai nostri competitor?
- Come vogliamo essere percepiti nel panorama ortofrutticolo?
- Quali sono i nostri punti di forza?

UNO SGUARDO AD OGGI, E' IMPORTANTE COMPRENDERE SE:

- Siamo gli specialisti dell'esotico? Abbiamo sempre tutto il meglio di quello che è disponibile sul mercato?
- Riusciamo a dare garanzie di qualità ai clienti?
- Diamo il servizio migliore del comparto?
- Potremmo migliorare la qualità del nostro lavoro?

ASPETTI SU CUI E' NECESSARIO
PORRE ATTENZIONE E SU CUI
E' POSSIBILE LAVORARE...

1° CAMBIARE GESTIONALE

CAMBIARE GESTIONALE, SVANTAGGI: (nel breve termine)

- costo del software
- tempi: avvio, formazione, aggiustamenti
- ritardi nell'inserimento dei dati
- errori nelle procedure
- stress nel fare le cose diversamente, non più in automatico

CAMBIARE GESTIONALE, VANTAGGI: (nel lungo termine)

- Velocità e precisione
- Possibilità di estrapolare maggiori dati e ancora più precisi
- Meno stress, più produttività in tutti i reparti
- Possibilità di miglior gestione delle attività

CAMBIARE GESTIONALE, POSSIBILITA' DI AVERE NUOVI FUNZIONI PER:

1. Gestire meglio i resi/reclami;
2. Semplificare e migliorare l'inserimento ordini;
3. Dare nuovi servizi ai clienti;
4. Nuove statistiche;
5. Dati estraibili in Excel;
6. CRM (customer relationship management)

CAMBIARE GESTIONALE, PER OTTENERE:

- Maggior efficienza ed efficacia, possibilità di aumentare il lavoro senza aumentare le risorse;
- Meno errori, meno disservizi ai clienti, minor perdita di tempo, meno resi
- Accurato controllo di gestione e possibilità di prendere decisioni mirate e risolutive

2° SPECIALIZZAZIONE

SPECIALIZZAZIONE...COS'E'?:

Dall'enciclopedia Treccani: “una particolare esperienza e capacità in un determinato settore di studio, di lavoro, di attività”

Sinonimi:

- qualifica,
- abilità,
- perfezionamento,
- capacità,
- esperienza,
- competenza,
- preparazione,
- professionalità

ESEMPI DI SPECIALIZZAZIONE:

1. Zespri per i kiwi
2. Tesla per le auto elettriche
3. NaturaSI per il biologico
4. Del Monte per le ananas
5. Chiquita per le banane
6. Coccolino per gli ammorbidenti



Si sono specializzati differenziandosi dai competitor

IDEE CHE FANNO LA DIFFERENZA



- Essere i primi a creare una scala di maturazione dell'avocado;
- Studiare uno schema in base a colore e durezza della polpa;
- Creare una macchina che in automatico differenzia i frutti in base al grado di maturazione;
- Dare ai clienti la garanzia della maturazione con cui parte la merce;
- E col mango...



ESOTICO A MARCHIO PROPRIO

- Prendiamo per esempio il lime Corona o il mango Pepita: perché valgono di più degli altri? Bisognerebbe valutare la possibilità di avere un marchio nostro, con un nostro disciplinare di produzione?



- Questo procedimento potrebbe poi essere replicato con diversi prodotti cercando di fare formati e pesi più conformi al mercato.

PRODOTTI A NOSTRO MARCHIO

Ogni prodotto con un marchio diverso, ognuno col suo disciplinare di produzione in modo da dare al cliente un prodotto ottimo, costante tutto l'anno, indipendentemente dalla provenienza.





Audi



SEAT

ŠKODA



BENTLEY



PORSCHE



Commercial Vehicles



SCANIA



CON QUALI PRODOTTI POTREMMO FARLO:

- Limoni
- Arance
- Pompelmi
- Kiwi
- Melograno
- Ananas maturato in pianta
-



COME STRUTTURARE IL BRAND:

UN MARCHIO
SUPER PREMIUM
PER I MERCATI

«**MANGØZ**»

il mango a zero
difetti

UN MARCHIO DI
PRIMA EXTRA PER I
MERCATI

«**Sir MANGO**»

Il mango signorile

UN MARCHIO
GENERICO PER LA
STANDARD, PER
TUTTI

«**MANGHITO**»

FARE L'ESOTICO PRIVATE LABEL



- Dall'analisi di mercato, al momento non è presenta nessuna insegna che abbia alcun frutto esotico a proprio marchio;
- Quasi tutte le insegne hanno, ovviamente, l'obiettivo di aumentare la quota della propria marca;
- Questa potrebbe essere un'opportunità per la Mc Garlet che ha produzioni proprie e sta già commercializzando anche prodotti italiani come: mango, passion fruit, lime....avocado, phisalys, ginger....



3° MARKETING

MARKETING- ATTIVITA' A BASSO COSTO:

1. SCRIVERE ARTICOLI SUI PRODOTTI CHE TRATTIAMO

Ogni commerciale e CQ potrebbe dedicarsi a scrivere, ad esempio, un articolo a settimana su un prodotto, da mettere sul sito aziendale, facendo chiaramente attenzione ad analizzare diversi aspetti tra cui:

- stagionalità,
- calibrazione,
- conservazione,
- lavorazione,
- varietà,
- metodi produttivi,
- avversità,
- logistica,
- come valutare la qualità,
- come consumarlo,
- come sceglierlo,
- storia del frutto...

MARKETING- ATTIVITA' A BASSO COSTO:

2. CON GLI ARTICOLI, COMPORRE NEWSLETTER SETTIMANALI:

- una studiata per la GDO
- l'altra per il normal trade



MARKETING - ATTIVITA' A BASSO COSTO

VANTAGGI:

1. Nel documentarsi per la stesura dell'articolo, chi scrive acquisisce competenze;
2. Con questo strumento è possibile dare ai clienti informazioni preziose sui prodotti che trattiamo, risultando più competenti e più bravi degli altri;
3. Attraverso gli articoli spieghiamo ai clienti in cosa siamo forti e in cosa sono carenti i competitor;
4. Diffondendo le newsletter consolidiamo il posizionamento dell'azienda come specialista.

MARKETING- ATTIVITA' A BASSO COSTO:

3. LUCA POTREBBE SCRIVERE UN LIBRO DA UTILIZZARE COME STRUMENTO EFFICACE PER :

- raccontare la sua storia e di com'è nata l'azienda;
- spiegare la sua visione dell'esotico;
- affermarsi come l'esperto di esotico in Italia;
- presentarsi dai clienti regalando una copia di un questo libro, ci staccherebbe anni luce dai competitor.

4°

MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI

STRUMENTI CHE POTREBBERO MIGLIORARE LA QUALITA' DEL LAVORO:

1. File unico con tutti i dettagli dei lavorati: un punto di riferimento per tutti e utile da connettere al gestionale;
2. Condivisione dei quality report con tutti i commerciali: per essere coscienti di cosa e come;
3. Rilevamento prezzi, studio della concorrenza: capire chi fa cosa e come;

STRUMENTI CHE POTREBBERO MIGLIORARE LA QUALITA' DEL LAVORO:

5. Gestione e analisi dei resi: individuare i punti critici, quantificare quanto e chi crea problemi;
6. File programma promozioni: per sapere su quali prodotti prestare maggiore attenzione o stare attenti
7. Sblocco clienti con bolle aperte: perché deve chiedere la password 2 volte?
8. Un listino più concreto: quanto è reale la differenza di costo tra nord e sud?

5° ORGANIZZAZIONE INTERNA

RECEPTIONIST

Una figura professionale che si occupi della reception porterebbe:

- meno interruzioni in ufficio, quindi MAGGIOR più concentrazione e produttività;
- Un filtro unico da gestire per i rapporti in&out verso l'esterno;
- un punto di riferimento in azienda per molte categorie di comunicazioni,

RIUNIONI

Organizzare delle riunioni settimanali potrebbe migliorare:

- La comunicazione
- Le conoscenze
- L'efficienza



Ottenendo:

- Minore perdita o incomprensione dell'informazioni
- Maggior concentrazione e autonomia durante la giornata di lavoro
- Miglioramento delle relazioni, maggior coordinazione tra i reparti

FACILITATORE/SUPERVISORE

Potrebbe essere utile una nuova figura, un manager responsabile di:

- Migliorare la comunicazione tra i reparti
- Migliorare i processi, istituire nuove procedure
- Controllare che le cose vengano fatte come da indicazioni della proprietà
- Supervisionare tutte le operazioni aziendali in tempo reale, prevenire o risolvere problemi

CONTROLLO QUALITA'

- Avere un'attenta analisi della qualità in uscita per dare garanzie ai clienti;
- Organizzare un calendario di controllo per la merce in stock in modo da capire meglio come gestirli e tenere pulito il magazzino;
- Valutare di avere un report fotografico per ogni cliente.

RIMANENZE FISICHE

- Organizzare il magazzino in varie sezioni dedicate a prodotti predefiniti;
- Ogni sezione ha una persona responsabile;
- Ogni responsabile verifica le rimanenze dei suoi prodotti e si occupa di tenerli in ordine;

RISULTATO: avere dei dati certi a video.

CAMBIO DI MARCIA...

UN CONSIGLIO DALLA MIA ESPERIENZA IN
ALTRE AZIENDE, SAREBBE IMPORTANTE
PRENDERE IN CONSIDERAZIONE LA
POSSIBILITA' DI FARE IL CORSO
«MARKETING MERENDA»

VOI 3 INSIEME

Grazie per
l'attenzione
dedicatami