

Le strategie del retail

a cura di
Claudio Troiani



GIACOMO SIMONE
BUYER SALATO DI MAIORA

» Salse e sughi pronti, all'interno della struttura, **occupano circa 3 moduli nei punti di vendita di maggiori dimensioni, 2 moduli in quelli di dimensioni medie e 1 modulo nelle strutture di prossimità.** In termini di numerica, sui 3 moduli gestiamo circa 220 referenze, circa 130 nei punti di vendita medi e 50 nei punti di vendita di piccole dimensioni. Rispetto ai sughi, logiche differenti si applicano al comparto delle salse: i segmenti sono meno numerosi, ma **con quote dei player particolarmente frammentate.** In questo caso, infatti, la costruzione dell'assortimento si basa principalmente sulla copertura di tutti i segmenti con due fasce di prezzo, ossia mainstream e premium. In questo comparto si registra una crescita significativa della fascia premium: oggi i consumatori cercano sempre più salse di qualità superiore.

che differenti si applicano al comparto delle salse: i segmenti sono meno numerosi, ma **con quote dei player particolarmente frammentate.** In questo caso, infatti, la costruzione dell'assortimento si basa principalmente sulla copertura di tutti i segmenti con due fasce di prezzo, ossia mainstream e premium. In questo comparto si registra una crescita significativa della fascia premium: oggi i consumatori cercano sempre più salse di qualità superiore.