

FORUM CDO AGROALIMENTARE XV EDIZIONE
LA METAMORFOSI DELL'AGROALIMENTARE:
salute, filiera, innovazione e marketing
26/27 Gennaio 2018 Milano Marittima (RA)



Official Partners



Sessione 5: BOTTEGA DI PRODOTTO

Angelo Frascarelli

Non è finita stasera, perché abbiamo la sessione più importante che è una sessione dedicata particolarmente ai giovani e quindi chiamo qui sul palco Mario Bruzzone, che ci racconta una storia, una storia di imprenditori e dirigenti d'impresa che si sono coinvolti con dei giovani. Grazie Mario.

Mario Bruzzone

Sono Mario Bruzzone, ho avuto la fortuna di lavorare con due geni italiani: il pasticcere di Alba e il bottegaio di Pioltello, come amavano definirsi.

Angelo Frascarelli

Hai lavorato con il pasticcere di Alba, chi è?

Mario Bruzzone

Il pasticcere di Alba, come amava definirsi, era Michele Ferrero, il droghiere o il bottegaio di Pioltello come amava definirsi era Bernardo Caprotti e questa è stata la mia grande fortuna. Detto questo, dobbiamo parlare di Bottega di prodotto. L'anno scorso la maggior parte di voi ricorderà che abbiamo lanciato Bottega di prodotto, nata da un'idea del nostro benamato William Salice. William Salice, che è stato con noi della CdO Agroalimentare per tanti anni ad allietare col suo pensiero, con la sua visione soprattutto rivolta ai giovani, ha passato in Ferrero più di cinquant'anni, di cui certamente quasi 40 con Michele Ferrero personalmente e, quando ha lasciato la Ferrero, ha voluto dedicare ai giovani quello che la Provvidenza forse gli aveva dato.

Ha fatto una fondazione, Color your life, dedicata ai giovani e ha avuto questa idea di fare sempre per i giovani un corso, che lui non chiamava un master, che è in effetti quello che facciamo, ma lo

chiamava un super-marketing e si ispirava a Michele Ferrero, al lavoro da capo-prodotto, come se si dovesse lavorare ancora in una bottega artigianale.

Angelo Frascarelli

Quindi è nata Bottega di prodotto.

Mario Bruzzone

E' nata Bottega di prodotto, che è un prodotto nostro, quindi di CdO Agroalimentare e l'anno scorso abbiamo fatto la seconda edizione. La prima edizione era un test, siccome abbiamo avuto successo, trovate nella cartellina il programma relativo a quello che è Bottega di prodotto 2018 e che inizierà, così come abbiamo fatto l' anno scorso, a luglio.

Prevediamo 4 moduli, 4 weekend durante il periodo luglio-dicembre, una giornata a meeting, una giornata formativa, un'altra grande cosa della nostra CdO e poi gran finale formativo a Formia.

Le migliori testimonianze di quello che abbiamo fatto ve le possono dare le persone che adesso comincio a chiamare su questo palcoscenico. Abbiamo avuto relatori d'eccezione che hanno portato esperienza sia di Ferrero che di altre grandi aziende, soprattutto alimentari, italiane che ringrazio e poi, ripeto, nella cartellina trovate tutti i nomi di quelli che hanno avuto la capacità, la forza, la volontà di aiutarci in questo percorso.

Quindi chiamo dei giovani e visto l'ora facciamo un po' le cose veloci, Chiamerei Umberto Rondolino. Lui in effetti è un ripetente, perché ha partecipato alla prima edizione e gli è piaciuta talmente che ha chiesto poi di ritornare.

Umberto Rondolino

Sì, di tornare.

Mario Bruzzone

Aveva un progetto, così come tutti. Noi non insegniamo soltanto il super-marketing, ma vogliamo che i nostri allievi si presentino, che abbiano le caratteristiche di voler fare, sviluppare un bel progetto, vedere un sogno ecc. e lui si ripresenta con un progetto che adesso andrà a raccontarvi.

Umberto Rondolino

Allora sono un produttore agricolo, la mia famiglia produce riso nel Vercellese e nella lavorazione del prodotto ci siamo accorti di un grosso scarto che veniva utilizzato come mangime per animali, che era la gemma di riso. La gemma di riso non è mai stata inserita come prodotto alimentare nel mercato italiano e l'idea era di sviluppare questo prodotto e presentarlo al pubblico verso la fine di quest'estate.

Qua potete vedere le confezioni che abbiamo sviluppato durante il corso: questo è un prodotto test che abbiamo messo sul mercato per riconoscere il tipo di comunicazione che c'era sulla confezione. Ci sono anche alcuni display che vanno a descrivere alcune informazioni aggiuntive del prodotto.

Questi qui invece, come potete vedere nelle immagini, erano alcuni campioni diversi per capire cosa il consumatore recepiva dal messaggio che veniva posizionato sulla confezione per poi andarlo a migliorare e andarlo a integrare con le aggiunte richieste dal consumatore.

La cosa più importante che ho imparato nel corso sono veramente tutti gli aspetti e le sfaccettature che ci sono per lanciare un prodotto, è il fatto che comunque ci voglia un po' di tempo per riuscire a capirle tutte e approfondire tutti gli aspetti.

Mario Bruzzone

Il prossimo è Egidio.

Ci racconterà la sua storia e il prodotto che si è inventato.

Egidio Mongelli

Salve a tutti, mi chiamo Egidio Mongelli, sono di Ravenna, faccio il pizzaiolo dall'età di 12 anni e ho creato una base pizza da poter utilizzare a casa comodamente in qualsiasi tipo di forno con una qualità altissima e una digeribilità pure altissima.

In questo momento io sono un po' in imbarazzo e mi sento molto Pikachu, come diceva prima. Cosa posso dire, Bottega di prodotto mi ha insegnato tante cose perché io scuola non ne ho fatta, ha lavorato da quando ho 12 anni, quindi arrivare a fare il pacchetto o il vestito, come meglio detto, insomma per me è stato importante fare questo percorso con questi personaggi molto molto molto bravi.

Mario Bruzzone

Lui produce un prodotto particolare, produce una pizza straordinaria che ha una base di pizza stesa a mano, che ha una caratteristica unica tattile veramente, poi tra l'altro per chi è all'altro albergo, al Gallia, troverà anche un piccolo tavolino promozionale di Bottega di prodotto con i prodotti veri e fisici e quindi potete chiedere, poi domani i ragazzi sono ancora qua e sono sempre a disposizione almeno per la parte di intervallo, di coffee break per rispondere alle vostre domande.

Mario Bruzzone

Maria Luisa e Valeria. Queste due ingegnere, perché sono due ingegnere, si sono inventate un prodotto straordinario, vi racconteranno come, chi sono, da dove arrivano.

Maria Luisa

Buonasera, mi chiamo Cuda Maria Luisa e insieme alla mia collega facciamo parte di un team di ricerca e sviluppo della Gias, un'azienda che nasce in Calabria, e produciamo e commercializziamo prodotti surgelati: primi piatti, vegetali grigliati e così via. Grazie a Bottega di prodotto siamo riusciti a sviluppare un nuovo filone molto diverso da quello che facciamo, quindi dal surgelato. Vai Valeria.

Valeria Greco

In realtà noi siamo arrivati a Bottega di prodotto non con una vera e propria idea di prodotto, ma più che altro con un progetto un po' generico di recuperare e valorizzare tutti quei vegetali e sottoprodotti che in qualche modo entrano nel nostro stabilimento, ma che non sono adatti alle lavorazioni standard dei nostri surgelati. Bottega di prodotto ci ha aiutato a finalizzare meglio questo obiettivo e da qui è nata l'idea di presentare i nostri vegetali con una veste nuova ovvero quella di snack. Allora abbiamo sperimentato una tecnica di essiccazione che da un lato cerca di mantenere inalterate le qualità nutrizionali dei nostri vegetali, ma dall'altro conferisce l'aspetto che vedete in queste immagini, quello appunto di snack, di chips. Bottega di prodotto ci ha anche un po' avvicinato al mondo del marketing, quindi abbiamo cercato di vestire questo prodotto con un pack adeguato, che nella forma ricorda un po' quello degli snack tradizionali, delle patatine, ma cerca anche un po' di far percepire la naturalità del prodotto.

Quindi ringraziamo Bottega di prodotto che ci ha dato la possibilità di mettere a punto una vera e propria nuova linea di prodotti per l'azienda.

Mario Bruzzone

Luca Tarsi, che ci illustrerà un progetto alimentare sociale. Raccontaci chi sei, da dove vieni, ecc.

Luca Tarsi

Buona sera a tutti, mi chiamo Luca, ho 25 anni, studio all'Università di Agraria a Perugia al quinto anno, ho partecipato a Bottega di prodotto attraverso la cooperativa 153 Onlus, che da qualche anno ha preso in gestione i terreni all'interno del carcere di Capanne, quindi l'obiettivo principale della cooperativa è quello di dar lavoro ai carcerati, è uno scopo sociale.

Produciamo orticole e polli ruspanti, e su quest'ultimo verte il progetto

Mario Bruzzone

Quindi il nome che ha creato "Pollo a piede libero" merita veramente un applauso.

Luca Tarsi

Non l'ho creato io, però il nome è "Pollo a piede libero". Quindi aumentare la competitività di questo pollo perché per la tipologia di prodotto proprio, per il fatto che deriva dal carcere, il rischio è che il consumatore lo possa acquistare semplicemente per fare un'opera buona, mentre invece quello che vorremmo un po' che venga fuori è sia il valore sociale, ma anche la qualità del prodotto, perché veramente è un prodotto naturale ...

Angelo Frascarelli

E' buono?

Luca Tarsi

E' buonissimo, buonissimo e quindi abbiamo rivisto un po' il packaging, l'idea è quella di venderlo sia al consumatore, ma anche quello di proporci ai ristoranti. Questo è stato fatto grazie anche ai suggerimenti di Mario e dei relatori.

Mario Bruzzone

Quindi abbiamo trovato nuovi canali. Bravo, bravissimo. Elirosa Blaiotta.

Elirosa Blaiotta

Studentessa anch'io della Facoltà di Agraria, mi sono iscritta al corso di Bottega di prodotto con l'obiettivo di realizzare un prodotto che rendesse la liquirizia che l'azienda Terzeria produce, coltiva e confluisce presso fabbriche di trasformazione che ...

Angelo Frascarelli

Dove si trova l'azienda Terzeria?

Elirosa Blaiotta

In Calabria. Quindi un prodotto nobile e allora abbiamo trovato grazie al laboratorio di Bottega di prodotto, perché vorrei sottolineare che questo prodotto nasce proprio all'interno del laboratorio, io mi sono iscritta, ma non avevo alcuna idea, quindi nasce la glassa Calabrizia, glassa gastronomica e questi tre prodotti. Al momento abbiamo creato questi abbinamenti con fichi, castagne, albicocche secche, immersi in questo liquido di governo a base di liquirizia. Abbiamo pensato subito che il mercato target è oggi la cucina, quindi gli chef, per le loro decorazioni o comunque come accompagnatori di formaggi ecc. Quindi al momento abbiamo focalizzato questo segmento di mercato, poi magari anche il consumatore singolo potrà apprezzarlo.

Mario Bruzzone

Bene, bravissima. Abbiamo Andrea Scamperle. Anche lui ha qualcosa da raccontare, da dire, cosa fa, chi è.

Andrea Scamperle

Buonasera a tutti, sono Andrea Scamperle, sono di Verona e lavoro nell'azienda di famiglia, nella quale sono nato e cresciuto, ho fatto anni prima a lavorare come magazziniere, autista e ultimamente sono passato a ruoli un po' più amministrativi e sono arrivato a Bottega di prodotto su consiglio di Luca Castagnetti che è qui in sala e che ringrazio per avermi dato questa opportunità. Sono venuto qui con un prodotto che aveva delle qualità che nell'arco degli anni ha imparato a conoscere, ma che non riuscivo a comunicare, non riuscivo a capire come comunicare ai clienti, al consumatore finale. Ecco qui vediamo già il prodotto com'era prima.

Ecco qui lo vedete in un banco espositivo, prima della cura, in un punto vendita noto. Come vedete è un prodotto che ha un alto grado di servizio, sono verdure cotte di quinta gamma pronte all'uso, però queste qualità che io sapevo bene e che un cliente senza provarlo non riusciva a capire, non erano comunicate appunto nel prodotto e Bottega di prodotto mi ha aiutato a sviscerare tutte queste qualità, arrivando poi a un prodotto finito che proprio nella sua presentazione racconta molto di quello che è, cioè un prodotto che ha una tradizione, ha una storia perché è nato da mia nonna negli anni '80, quindi ...

Mario Bruzzone

Che addirittura poi entra a far parte del marchio.

Andrea Scamperle

Esatto, è entrata a far parte del marchio, infatti d'ora in poi si chiamerà i "Contorni di Nonna Giulietta", che era mia nonna appunto. Ecco, come potete vedere in questo mock-up definitivo, è presentato tutto ciò che il prodotto rappresenta, quindi la tradizione, la semplicità d'uso e la naturalezza insita nel prodotto stesso. Quindi vorrei anche ringraziare Bottega di prodotti per questa opportunità.

Mario Bruzzone

Il miglior ringraziamento lo trovate poi nel modulo del piccolo booklet all'interno che spiega un pochino più in dettaglio cos'è Bottega di prodotto, cosa facciamo, chi saranno i relatori a partire da luglio e come si può partecipare, chiedere l'ammissione, con un contributo che è veramente molto popolare. Io vi ringrazio.

Angelo Frascarelli

Grazie a Mario, grazie a tutti. Una domanda sola: siccome ci ha detto prima Becchetti che quello che muove è il desiderio, dove avete imparato? Chi risponde? Elirosa? Andrea? Dove vi è venuto il desiderio di dedicare tutte queste ore a questo lavoro?

Andrea Scamperle

Alla passione che abbiamo noi stessi in primis verso il nostro lavoro, proprio verso quello che facciamo tutti i giorni, quindi riuscire a valorizzare quello che caratterizza la nostra quotidianità in sostanza.

Angelo Frascarelli

Elirosa, che dici?

Elirosa Blaiotta

Il mio desiderio nasce dal fatto che sono stata sempre circondata da gente desiderosa, a partire dal mio papà, dai suoi soci e da tutto il resto, quindi non posso che essere desiderosa.