



GENESI

Bottega di Prodotto nasce dall'incontro fra William Salice e l'esperienza di Cdo Agroalimentare di cui ha fatto parte negli ultimi 8 anni della sua vita, dopo aver lavorato per 46 anni a fianco di Michele Ferrero, fondatore della multinazionale di Alba. E' stato protagonista della nascita del marchio Kinder e di tutti i suoi prodotti, in particolare, Kinder Sorpresa.

OBIETTIVI DEL CORSO

Creare valore di prodotto ed impresa attraverso un percorso di conoscenza e progettualità. Mettere il consumatore finale al centro del processo decisionale (metodo Ferrero). Imparare le tecniche di marketing, di trade marketing e le strategie di comunicazione che hanno portato al successo, anche internazionale, molti prodotti caratterizzati dal fattore creativo e di unicità. Operare in gruppi di lavoro. Portare una propria idea/progetto.

CONTENUTO E METODO

Bottega di Prodotto vuole essere un corso formativo non convenzionale, basato sulla sperimentazione pratica, in gruppi di lavoro. Attraverso l'analisi di un progetto, la sua implementazione e la necessaria sperimentazione, si vuole dimostrare come sia possibile portarlo al successo.

Ogni partecipante al corso sarà chiamato a condividere il proprio progetto, all'apertura di ogni modulo, durante la presentazione degli stati di avanzamento, comunicando i risultati raggiunti, e verificando sui punti vendita il livello dei competitors. Oltre ai docenti, intervengono dei Testimonial che presenteranno i risultati della loro esperienza creativa, cercando di spiegare le ragioni dei loro successi e suggerendo gli errori da evitare e come affrontare le difficoltà.

DESTINATARI DEL CORSO

Giovani-sognatori-imprenditori che intendono sviluppare una propria idea di prodotto per trasformarla in impresa. Il corso ha l'ambizione di condividere un know-how pratico per lo sviluppo di nuovi prodotti e per il miglioramento dei prodotti esistenti già inseriti in un contesto lavorativo del mondo agro-alimentare.

REQUISITI DI PARTECIPAZIONE

Ogni partecipante deve avere un suo prodotto oggetto di Bottega. Se non si dispone di un proprio progetto di prodotto Mario Bruzzone, parla con il candidato e assieme trovano un prodotto di interesse e pertinente. Il prodotto è indispensabile per capire i contenuti di Bottega.

SVOLGIMENTO DEL CORSO

Il corso si svolgerà interamente in modalità on line, eccetto che per la partecipazione al forum. La piattaforma tecnologica sarà Zoom e Cdo Agroalimentare non si fa carico di nessuna responsabilità per problemi di collegamento del singolo partecipante. I tempi e le modalità di fruizione saranno rigorosissimi. E' rigorosamente vietata la registrazione con qualsiasi mezzo e strumento delle sessioni.

MODALITA' DI PARTECIPAZIONE

Per l'ammissione al percorso formativo gli interessati dovranno scaricare il modulo di candidatura dal sito www.cdoagroalimentare.it, compilarlo con autopresentazione, descrizione dell'idea/progetto che si intende sviluppare e che sarà oggetto di sperimentazione durante il corso e inviarlo a bottegadiprodotto2.0@cdoagroalimentare.it entro venerdì 5 giugno 2020.

Costo del Corso: 100 euro + IVA. (NB: Si precisa che la quota di 100 euro +iva comprende la possibilità di partecipare al percorso di Bottega di prodotto e agli incontri di Rassegna Forum tutto l'anno (FTA), e non comprende la partecipazione al Forum. Il Forum nelle scorse edizioni ha avuto un costo pari a 300 euro+iva per gli adulti e 150+iva per gli studenti. A causa dell'emergenza Covid-19, il costo del Forum 2021 verrà comunicato quando si conosceranno le modalità di svolgimento).



Programma edizione *on line* 2020

1° Modulo: il Metodo Ferrero

25 giugno 2020 – dalle ore 18 alle 20.00

Introduzione e presentazione degli obiettivi di Bottega di Prodotto on line ai partecipanti.

- *Impatto del Corona Virus sull'economia. (Camillo Gardini).*
- *Testimonianze imprenditoriali: Luciano Ricci, Sebastiano Piazza, Nicola Fiasconaro.*
- *Genesi e Concetto di Prodotto Impresa (Mario Bruzzone).*
- *La filosofia di Michele Ferrero e la storia dei suoi prodotti (Gigi Mozzi).*
- *Il consumatore ed il prodotto. La signora Valeria (GM).*
- *Creatività ed analisi della concorrenza (GM).*
- *Importanza della Sperimentazione (GM).*
- *Presentazione dei progetti.*
- *Brief di lavoro per il modulo successivo e obiettivi di ogni singolo progetto (Mario Bruzzone).*

2° Modulo: il cibo intelligente e sostenibile

23 luglio 2020 – dalle ore 18 alle 19.30

- *Testimonianze imprenditoriali: Valerio Vinotti, Eugenio Conforti, Stefano Pezzini, Maurizio Ferri, Antonio Cassarino, Tommaso Brandoni.*
- *Innovazione tecnologica e culturale nell'alimentare (Franco Antoniazzi).*
- *Principi di progettazione prodotto (FA).*
- *Le ricerche di Mercato e il reparto R&D (Ricerca e sviluppo) (FA).*
- *Avanzamento Progetti. (Mario Bruzzone).*
- *Brief di lavoro per il modulo successivo e obiettivi di ogni singolo progetto.*

3° Modulo: Meeting di Rimini

18-23 agosto 2020

Partecipazione comune, sempre on line, ad incontro organizzato da Cdoagro e possibilità di partecipazione a mostre guidate.

4° Modulo – Canali di vendita

24 Settembre 2020 - dalle ore 18 alle 19.30

- *Testimonianze imprenditoriali: Andrea Valenziani, David Navacchia, Egidio Mongelli, Salvo Gurrieri.*
- *Visita Virtuale ai Punti Vendita e la GD/GDO (MB).*
- *Avanzamento Progetti (MB).*
- *Brief di lavoro per il modulo successivo.*

5° Modulo: I mercati internazionali. Far squadra per conquistarli

29 ottobre 2020 - dalle ore 18 alle 19.30

- *Testimonianze imprenditoriali: Giancarlo Taglia, Remo Grassi, Giampaolo Sandrinelli, Alberto Bruzzone.*
- *Packaging e sua valenza di comunicazione (Edgardo Bianco).*
- *Psicologia dei consumi (EB).*
- *I mercati internazionali. Far squadra per conquistarli (Alberto Bruzzone).*
- *Aspetti legali. Marchi e Brevetti (AB).*
- *Avanzamento Progetti (MB).*
- *Brief di lavoro per il modulo successivo.*

6° Modulo: Il marketing come processo di creazione di valore

26 novembre 2020 – dalle ore 18 alle 19.30

- *Testimonianze imprenditoriali: Tommaso Carioni, Innocenzo Pluchino, Sara Brunelli, Andrea Coriani.*
- *Il Marketing come processo di creazione di Valore (Giancarlo Fontana).*
- *Le promozioni, le sponsorizzazioni ed il merchandising (Sergio Monsorno).*
- *Design Marketing e Advertising (EB).*
- *Avanzamento Progetti (MB).*
- *Brief di lavoro per il modulo successivo.*
- *Anteprima Forum CDO Agroalimentare 2021 (Angelo Frascarelli).*

7° Modulo: valutazione dei progetti e partecipazione al Forum

29 Gennaio 2021 – dalle 11,00 alle 13,00

- *Avanzamento progetti (MB).*
- *Finalizzazione ed operatività progetti.*
- *Commenti dei Partecipanti su Bottega di Prodotto on line.*
- *Partecipazione al Forum.*

(NB: Si precisa che la quota di partecipazione a Bottega di Prodotto di 100 euro +iva comprende la possibilità di partecipare al percorso di Bottega di prodotto e agli incontri di Rassegna Forum tutto l'anno (FTA), e non comprende la partecipazione al Forum. Il Forum nelle scorse edizioni ha avuto un costo pari a 300 euro+iva per gli adulti e 150+iva per gli studenti. A causa dell'emergenza Covid-19, il costo del Forum 2021 verrà comunicato quando si conosceranno le modalità di svolgimento).

ALCUNI DOCENTI DEL CORSO E LORO ESPERIENZE

FRANCO ANTONIAZZI: *docente di Tecnologia Alimentare - Università di Parma e Direttore R&D di importanti aziende alimentari;* **EDGARDO BIANCO:** *esperto di comunicazione e posizionamento del prodotto;* **MARIO BRUZZONE:** *esperienze di Amministratore Delegato Ferrero UK e Direttore Commerciale di Esselunga;* **GIGI MOZZI:** *Esperto di Marketing e Media Planning;* **GIANCARLO FONTANA:** *esperienze di direzione di grandi gruppi alimentari: Cannamela, Pizzoli, Italia Zuccheri;* **SERGIO MONSORNO:** *significativi incarichi nella GDO e Amministratore delegato di Close2Consumer, azienda leader nel Merchandising;* **ALBERTO BRUZZONE:** *esperto di Marketing per prodotti alimentari italiani su mercati esteri.*