I consigli dell’esperto: ecco le “dritte” per una gelateria sempre piena

img1318-1a17ed9c

Un mondo in evoluzione: è quello del gelato secondo Franco Puglisi, direttore di gelato&barpasticceria punto IT, che dà alcuni consigli per migliorare il proprio business.

• **Opzioni senza glutine e senza latte**: genera un traffico superiore a quello del singolo cliente intollerante, che si porta spesso dietro un gruppo. Non serve una macchina dedicata: basta sanificare accuratamente la stessa tra una lavorazione e l’altra, e avere due aree separate in laboratorio. E ci sono anche i semilavorati gluten free.

• **Naturalità anche in gelateria**: raccolgono consensi il biologico e i prodotti a chilometro zero.

• **Comunicazione:** il piccolo artigiano, molto bravo a produrre, dovrebbe passare più tempo a comunicare fornendo informazioni e spiegando come lavora. Obiettivo: dare fiducia a un cliente che, messo di fronte a un’offerta sconfinata, sceglie in modo frammentato e discontinuo.

• **Destagionalizzare e ampliare l’offerta**: cioccolata con panna, brioche, biscotto con caffè e cappuccio sono indispensabili. Già il 58% dei locali che propone gelato funge anche da bar.

• C**atene? Piacciono, ma l’artigiano è un’altra cosa**: “La catena dà la sensazione di offrire un prodotto semi industriale e spesso non dà garanzie di artigianalità. Io personalmente sono per la bottega. L’Italia è campione mondiale di gelato, abbiamo una tradizione solida e non abbiamo nulla da invidiare ai nuovi attori”.

• **I social per indagare il mercato**: la comunicazione online ha una duplice valenza: “scandagliare” le preferenze del momento e valorizzare il proprio prodotto, instaurando allo stesso tempo un dialogo personalizzato e attivo con chi frequenta la gelateria.

Gelato artigianale: una specialità italiana alla conquista del mondo