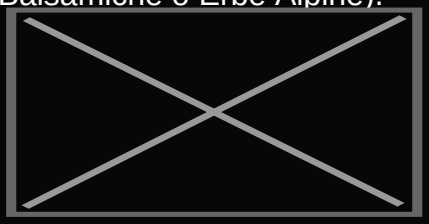
Amaro Lucano e Ricola: Basilicata e Svizzera unite da un inedito co-marketing

Trenta erbe della Lucania e tredici erbe svizzere, unite in un unico pack. È l'aspetto più visibile di un inedito progetto di co-marketing che vede protagonista il famoso Amaro Lucano prodotto a Pisticci (Matera) e Ricola, uno dei più innovativi produttori di caramelle con sede a Laufen (Basilea).

Una promozione per il consumatore che sarà sugli scaffali della Grande Distribuzione da marzo per tre mesi, in cui il famosissimo Amaro Lucano si presenterà con uno speciale promo pack offrirà immediatamente in omaggio un pacchetto da 50 grammi di caramelle Ricola (a scelta tra Erbe Balsamiche o Erbe Alpine).



Le bottiglie di Amaro Lucano da 50cl e 70cl e l'astuccio di caramelle Ricola si presenteranno sleeverati insieme, in una confezione trasparente, che metterà in evidenza il Gift on pack e massimizzerà la visibilità di entrambi i brand a scaffale. Il co-marketing sarà anche sostenuto da comunicazione in store e da un piano social condiviso sul profilo Facebook di Amaro Lucano.

"L'iniziativa unisce due aziende di famiglia che hanno storie molto simili, – spiega **Valentina Garatti**, Marketing Manager del Gruppo Lucano – *la nostra nasce nel 1894, quando Pasquale Vena iniziò a selezionare le erbe della sua terra, la Basilicata, arrivando ai 30 ingredienti che compongono l'Amaro Lucano. Quella di Ricola nel 1930, dal mastro panettiere Emil Richterich, amante della natura e inventore, che mette a punto la miscela di 13 erbe officinali ancora oggi alla base di tutti i prodotti del Gruppo. Quei fondatori ci hanno tramandato, oltre alle ricette, entrambe segrete, anche la loro passione, l'amore e il rispetto per i prodotti e per il territorio, che sono la base del successo internazionale delle due aziende".*

“L’intento dell’operazione – continua Garatti - *è favorire le rotazioni e trial del nostro prodotto intercettando lo shopper proprio dove prende le decisioni d’acquisto, ovvero sul punto vendita, offrendogli un valore aggiunto unendo in un unico pack 2 brand con una brand awareness fortissima come Amaro Lucano e Ricola”.*

Emanuela Busi, direttore Marketing di Ricola: *“Un’azione di comarketing che nasce con le migliori prospettive: due aziende storiche, affidabili e con un profondo legame con la natura tanto da rendere le erbe l’ingrediente principale della ricetta dei propri prodotti. Valori simili condivisi anche dai consumatori sia di Ricola che di Lucano che rimarranno sorpresi da questo originale pack e potranno degustare i prodotti in una veste originale”.*