Zuegg premia il canale Horeca con due promozioni e un’app dedicata

cattura-di-schermata-evid-144bc967

zueggDiventare il principale esperto di frutta a livello europeo. Un obiettivo ambizioso che Zuegg, marchio storico dell’industria alimentare italiana nel segmento dei succhi e delle confetture, è decisa a raggiungere complice anche il coinvolgimento del canale Horeca. In questo 2014 l’azienda ha infatti in programma importanti novità dedicate proprio agli operatori di questo settore. La prima consiste in “Shake your Zuegg”, un’app riservata ai baristi, scaricabile gratuitamente da App Store e Google Play. «Attraverso questa applicazione - spiega Fausto Mucci, direttore vendita Zuegg Italia - mettiamo a disposizione dei gestori un ampio ventaglio di informazioni. Si spazia infatti dagli aggiornamenti sul mondo Zuegg e Skipper agli utensili indispensabili per chi lavora dietro al bancone, dalle ricette esclusive di cocktail alla “ricetta del momento” suggerita semplicemente shekerando il cellulare». Ma le iniziative di Zuegg non si fermano qui. Per ricompensare e incentivare i propri grossisti, l’azienda ha dato vita alla promozione “Buoni Frutti, Grandi Successi”, che premia chi meglio “raccoglie i frutti Skipper e Zuegg”. Il progetto, partito a marzo, coinvolge per tre mesi due linee - Zuegg Bar 200 ml e Skipper Bar 200 ml -, mettendo in palio numerosi premi, tra cui articoli per la casa e per il tempo libero, prodotti hi-tech, viaggi e cofanetti regalo esperienziali. A febbraio ha inoltre preso il via anche una promozione realizzata in partnership con Click&Deal. In questo caso, ad essere chiamati in causa sono i baristi, che fino a dicembre potranno ricevere un buono da 10 euro da spendere sul sito, cumulabile fino a un massimo di 70 euro, per ogni cartone acquistato di succhi Zuegg Bar o Zuegg Skipper 200 ml. Complessivamente l’operazione toccherà circa 625.000 cartoni Zuegg e Skipper e darà l’opportunità ai concorrenti di aggiudicarsi premi utili come la partecipazione a corsi da sommelier, degustazioni, bicchieri e mixer. «Per Zuegg - conclude Mucci - l’horeca è un canale strategico sul quale stiamo registrando una crescita di quota, che bisogna sicuramente consolidare e incrementare con costanza e continuità. Ecco perché abbiamo supportato il barista con diversi strumenti che riteniamo possano essergli d’aiuto».