

Da: direttoremarketing@ferrarelle.it

A: marketingmanager@ferrarelle.it brandmanager@ferrarelle.it productmanager@ferrarelle.it



Oggetto: Piano di Marketing «IMPATTO-1»

Carissim*,

vi scrivo dopo la riunione che abbiamo avuto con la proprietà e alcuni importanti stakeholder esterni. Come vi avevo anticipato a voce, abbiamo presentato la nuova edizione del Bilancio di Sostenibilità e festeggiato sulla sostenibilità di IMPATTO-1 che ci eravamo prefissi tempo fa, ovvero riciclare più di quanto si consuma.

Abbiamo deciso che è giunto il momento di costruire su questo importante risultato produttivo e organizzativo nella value proposition Ferrarelle, per rafforzare sul mercato nazionale la percezione dell'intero impegno del brand Ferrarelle verso la sostenibilità, **non limitandoci all' IMPATTO-1**. Sta a voi.

Ho ragionato con alcuni dei nostri partner esterni e sono giunto alla conclusione che è il momento di metterci al lavoro e disegnare **un piano di marketing sulla sostenibilità che ci consenta di aumentare la quota di mercato Ferrarelle in Italia**.

Ne conoscete la storia, conoscete bene il prodotto e le sue caratteristiche distintive (cosa, vi ricordo, piuttosto importante avendo a che fare con l'esigente consumatore italiano), sapete chi sono i nostri competitori e clienti.

Vi chiedo uno sforzo di creatività -fate marketing, no?- per aiutarci a far crescere Ferrarelle nella reputazione di brand sostenibile presso la ristorazione e le famiglie.

Il Piano ha questi punti di riferimento:

Area	Italia
Categoria	Acque effervescenti naturali
Fascia	Premium
Mercato 1	Consumer (<i>off premise</i>)
Mercato 2	Ho.Re.Ca (<i>on premise</i>)
Brand	Ferrarelle
Timing	18 mesi
Budget	2 milioni/€
KPI di riferimento	Market share a valore
Obiettivo	MS +2%

Il Posizionamento sostenibile è il punto di partenza del Piano, che dovrà utilizzare tutte le leve del marketing che volete (abbiamo stanziato un budget importante, come vedete) in modo coerente e integrato.

Due parole sui mercati di riferimento.

Consumer (*off premise*): Dovete guardare all'intero territorio nazionale. Avete i dati IRI e sulla rete trovate facilmente altre informazioni. Credo che qui la variabile critica sia legata alla visibilità sul punto vendita ma magari ci sono altre cose più impattanti che io non riesco a vedere e voi, magari, sì.

Ho.Re.Ca (*on premise*): il mondo della ristorazione è complicato e cambia da città a città. So che molti di voi lavorano in smartworking, e perciò vivono la realtà di città dove la ristorazione - e l'Ho.Re.Ca in generale - è differente. A voi dico: mi interessa tutto, vale tutto. Fate il piano sulla vostra città, facendo analisi locali e proponendo una strategia e delle soluzioni per il territorio nazionale.

Sapete cosa mi aspetto da voi: un documento completo, ben organizzato, ricco di belle idee e con un qualcosa che mi faccia fare: WOW!!!

Buon lavoro!

Ferrarelle

