

## PIANO COMMERCIALE

Aree di intervento:

- negozio di vendita al banco
- pausa pranzo (consegna a domicilio o al banco)
- servizio mensa/ristorazione/bar continuativo
- servizio ristorazione per eventi

Trasversalmente a tutte queste aree, si è deciso di tenere due distinte linee di prodotto, sempre stagionale e sempre biologico a filiera corta, ma con diversi clienti/obiettivo, il primo più popolare, a basso costo (*tipo a*), il secondo più ricercato e orientato al gusto (*tipo b*).

### **negozio di vendita al banco**

Sono previste migliorie alla situazione *visibilità* (cartelli stradali, insegna), per rendere più facilmente trovabile il negozio, che più di qualcuno ha dichiarato difficile.

Sarà valutata l'opportunità di volantinaggi nel quartiere e in centro a Bussolengo, e di trasmettere lo spot radiofonico su emittenti che si sentono in zona, anche se ovviamente non allineate con il nostro sentire.

Per i clienti *tipo b*, stiamo studiando incarti rustici ma sofisticati, per delle mono-porzioni da vendere a singoli o coppie, per il pasto serale.

### **pausa pranzo**

È una delle poche note positive di questa fase sperimentale. Dobbiamo incrementarla. Sicuramente sarà fatto un volantinaggio mirato sui tergitristalli nei parcheggi delle aziende della zona industriale e della Bassona. Qualcuno ipotizza accordi con bar e sale mensa inutilizzati nelle ore di mezzogiorno.

### **servizio mensa/ristorazione/bar continuativo**

L'unica via di promozione che abbiamo ritenuta percorribile è la comunicazione diretta. Pensiamo a informare delle nostre offerte gli enti selezionati con telefonate e visite dirette.

Se qualcuno ha idee o contatti, si faccia pure avanti.

### **servizio ristorazione per eventi**

Anche qui non vediamo strade diverse dal contatto diretto. Cerchiamo anche qui adesioni tra i futuri soci della cooperativa.