



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BARI ALDO MORO

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E FINANZA

PROGETTO IN COLLABORAZIONE CON



STUDENTI: Michele Lorusso, Flavio Murro, Elyes Tantan, Moramarco Luana, Adriana Maldera, Giuseppe Ditunno



FARINA D'AVENA: UN'OPPORTUNITÀ STRATEGICA PER LIDL

- rappresenta un'opportunità di crescita e diversificazione per Lidl.
- risponde alle crescenti esigenze dei consumatori attenti alla salute e alla sostenibilità, offrendo un'alternativa nutriente e versatile.

Analizzeremo il potenziale di mercato, le caratteristiche del prodotto, le strategie di posizionamento e le leve promozionali per introdurre con successo la farina d'avena nell'assortimento Lidl.

POTENZIALE DI MERCATO DELLA FARINA D'AVENA

5,6%
CRESCITA ANNUA



CAGR PREVISTO DAL
2024 AL 2030

4,32B
VALORE DI
MERCATO

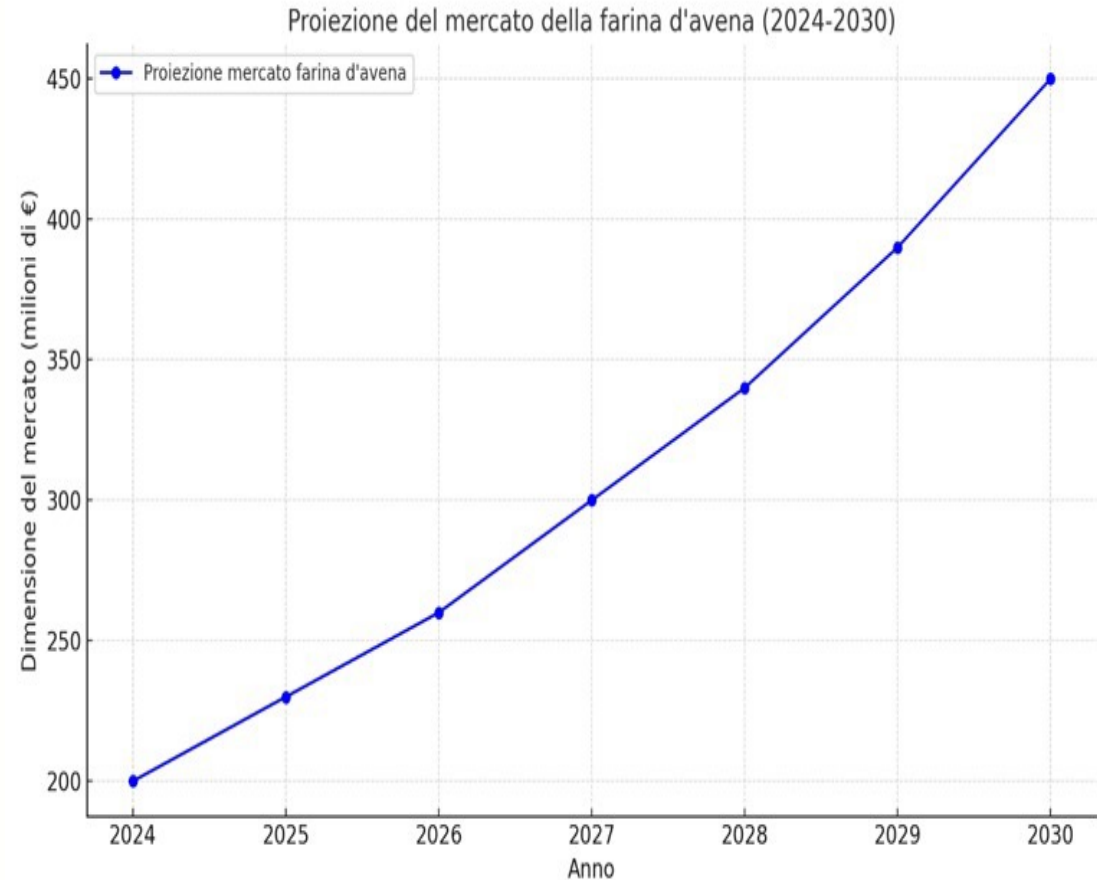


PROIEZIONE
IN MILIARDI
DI DOLLARI
PER IL 2030

10%
DOMANDA DEL
SENZA GLUTINE



CRESCITA ANNUA IN
EUROPA FINO
AL 2025



<https://www.verifiedmarketreports.com/it/product/oat-flour-market/>

CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

Gluten Free

100% priva di glutine, ideale per celiaci o intolleranti

Alta percentuale di proteine

Supporta il mantenimento della massa muscolare

Fibra naturale

Favorisce il benessere intestinale e migliora il metabolismo

Nutrienti essenziali

Fonte di vitamine per la salute generale

La farina d'avena gluten-free proteica di LIDL è progettata per soddisfare le esigenze di chi segue una dieta sana e bilanciata. Versatile e nutriente è perfetta per preparazione da forno pane dolce e salati





SINERGIE CON PRODOTTI COMPLEMENTARI

Colazione

Ideale per porridge e pancake, si abbina perfettamente a latte, frutta e yogurt già presenti sugli scaffali Lidl

Snack salutari

Può essere utilizzata per arricchire gallette di avena o preparare barrette energetiche con frutta secca o miele

Prodotti senza glutine

Completa la gamma di prodotti per celiaci, offrendo nuove opzioni per pane, dolci e snack gluten-free

VANTAGGI DELLA COLLABORAZIONE CON MOLINO CHIAVAZZA



Relazione Consolidata

Il rafforzamento della partnership offre una base solida per la produzione di farina d'avena. Questa sinergia garantisce vantaggi in termini di qualità, costi e gestione del rischio.



Benefici Economici

Il costo della materia prima (avena grezza) è di 0,318 euro/kg. La partnership consolidata potrebbe portare a condizioni favorevoli nella lavorazione, sfruttando l'esperienza del fornitore e le economie di scala.



Controllo Qualità

La familiarità con i processi produttivi di Molino Chiavazza assicura elevati standard di qualità e sicurezza per la farina d'avena.



Gestione Supply Chain

L'integrazione della farina d'avena in un processo esistente semplifica l'approvvigionamento e la gestione delle scorte.



ANALISI COSTI-BENEFICI

1

Costi Iniziali

82.000 € per acquisto, distribuzione e operazioni

2

Ricavi Stimati

119.200 € dalle vendite nel primo trimestre

3

Benefici Aggiuntivi

20.000 € da cross-selling e incremento scontrino medio

4

Margine Netto

37.200 € di profitto nel primo trimestre



<https://www.molinoparri.com/>

<https://www.ba.camcom.it/articoli/allegato/2024/11/listino-cereali-e-legumi-19.11.2024-1-.pdf>

POSIZIONAMENTO NEL PUNTO VENDITA



Sezione Cereali e Farine

Vicino ad altri tipi di farine e cereali per la panificazione



Area Salutistica

Accanto a prodotti salutari come quinoa e cereali biologici



Zona Colazione

Vicino a fiocchi d'avena, muesli e altri cereali per la prima colazione

Il posizionamento strategico della farina d'avena all'interno del punto vendita è cruciale per massimizzare la visibilità e le vendite. La collocazione può variare in base alle potenziali applicazioni del prodotto e alle abitudini d'acquisto dei clienti.



LEVE PROMOZIONALI



Offerte per clienti fidelity



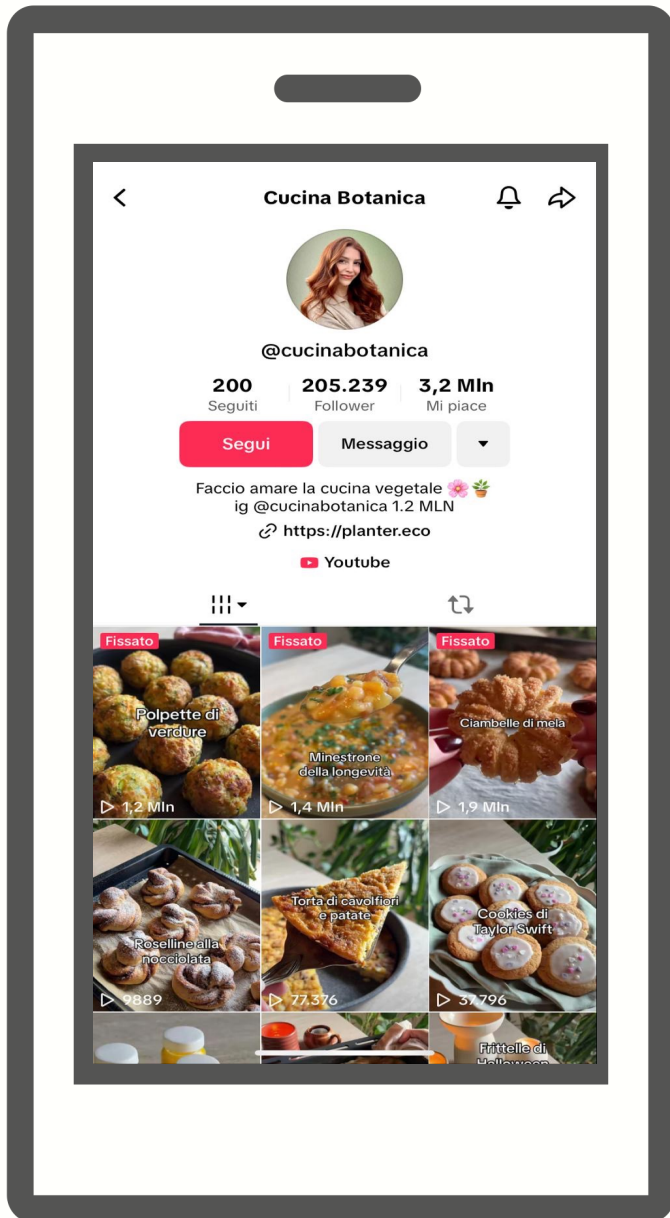
Spazi pubblicitari TV



Promozione nei volantini



Sconto padella per pancake



CANALI DELLA CAMPAGNA PUBBLICITARIA



Collaborazione con Influencer

Partnership con Carlotta Perego (1,2M follower su Instagram, 205k su TikTok) per creare contenuti video e ricette



Campagne Social

Lancio di hashtag challenge su TikTok e Instagram, invitando gli utenti a creare ricette con la farina d'avena Lidl



Promozioni Esclusive

Distribuzione di codici sconto ai follower e organizzazione di giveaway con prodotti Lidl

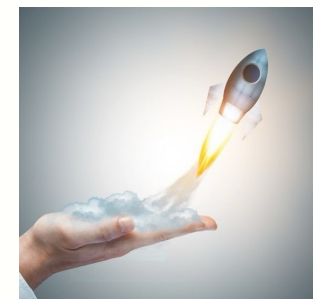


Monitoraggio e Ottimizzazione

Analisi costante delle metriche di coinvolgimento per ottimizzare la campagna in tempo reale

CONCLUSIONI

- 1 LANCIO DEL PRODOTTO**
Introduzione della farina d'avena nei punti vendita LIDL
- 2 CAMPAGNA DI MARKETING**
Avvio della collaborazione con influencer e campagne social
- 3 MONITORAGGIO DELLE PRESTAZIONI**
Analisi continua delle vendite e del feedback dei clienti
- 4 OTTIMIZZAZIONE STRATEGIA**
Adattamento delle leve promozionali in base ai risultati





Grazie per l'attenzione!

