

# Analisi del Servizio CuorApe

Analisi completa del sito e del  
modello di business

Bologna – Novembre 2025

# Sintesi iniziale

- Il sito CuorApe presenta un servizio di gelateria artigianale su Apecar. L'obiettivo è offrire esperienze autentiche e personalizzate per eventi. La comunicazione è centrata sulla storia del fondatore e sulla qualità artigianale.

# Posizionamento e Valore

- CuorApe si posiziona come marchio artigianale e nostalgico. Il target principale è l'adulto che cerca evasione e genuinità. Promette qualità, prossimità e un legame umano diretto.

# Offerta e Servizio

- Gelati artigianali in gusti selezionati stagionalmente.
  - Servizi per eventi privati e aziendali.
  - Prenotazione tramite form semplice.
- 
- Mancano informazioni su prezzi, condizioni e certificazioni.

# Esperienza Utente (UX)

- Navigazione chiara e intuitiva, ma il form di contatto è minimale.
- Assenti testimonianze, recensioni e conferme visive di eventi reali.

# Reputazione e Conformità

- Comunicazione calda e autentica, ma assenti informazioni su HACCP, assicurazioni, allergeni.
- Nessuna evidenza di feedback esterni o policy legali.

# Concorrenza e Mercato

- Bologna presenta molte ape-gelaterie e food truck per eventi. CuorApe si distingue per storytelling ma deve rafforzare prove di affidabilità.

# Valutazione Percentuale

- Branding/emotività: 85%
- Artigianalità percepita: 75%
- Affidabilità contrattuale: 35%
- Capacità B2B: 40%
- Visibilità digitale: 45%

# Tecnologia e SEO

- Sito statico con Canvas e JS.
- Buona estetica ma SEO limitata.
- Mancano microdati e pagine dedicate per eventi o FAQ.

# Punti di Forza e Debolezza

- Punti di forza: storytelling, coerenza estetica, proposta autentica.
- Debolezze: contatti fittizi, assenza recensioni e policy, SEO debole.

# Raccomandazioni Operative

- 1. Aggiornare contatti reali e social attivi.
- 2. Aggiungere prezzi e termini.
- 3. Pubblicare recensioni e foto eventi.
- 4. Inserire informazioni HACCP/allergeni.
- 5. Ottimizzare SEO locale (Google Business).

# opportunità di crescita

- Pacchetti per aziende (open day, fiere, break estivi).
- Eventi privati (wedding, compleanni).
- Partnership con agenzie eventi e gelaterie artigianali.
- Presenza a festival street food.

# Conclusione

CuorApe ha un'identità forte e un racconto coinvolgente. Per competere efficacemente deve rendere tangibile la fiducia, rafforzare la presenza digitale e strutturare la parte contrattuale.

# Confronto CuorApe vs Concorrenti Locali

Valutazione comparativa (scala 0–100%)

