



NEWS

Il successo di Masserie Amiche, nuovo farmer's market pugliese

Inaugurato a fine 2007 in una zona centrale di Bari, Masserie Amiche è un farmer's market promosso da alcuni produttori pugliesi, uniti in consorzio, per vendere direttamente ai clienti finali i propri prodotti.

di Rosvanna Lattarulo

Masserie Amiche introduce un'esperienza di consumo che rispetta le tradizioni locali e l'ambiente circostante, basato su un modello di vendita diretta tra produttori e consumatori finali privi di intermediazione. I numeri generati dal punto vendita rafforzano l'entusiasmo dei suoi promotori. Gli obiettivi di fatturato previsti in fase di analisi sono stati quasi raddoppiati e si punta ad una media di 400 scontrini giornalieri. Numeri che incoraggiano i produttori locali a riflettere sulla possibilità di replicare questo format di vendita anche in altre zone pugliesi, sfruttando l'interesse dei consumatori verso le diverse modalità di vendita diretta esistenti. Tra queste ricordiamo: le vendite in azienda (il consumatore si reca in azienda, vede i luoghi in cui vengono raccolti e/o trasformati i prodotti e li acquista), i mercati e le fiere locali, le consegne a domicilio da parte degli agricoltori ed allevatori, le vendite on line e, infine, i pick your own che consistono nella possibilità per i consumatori di recarsi in campagna con le proprie famiglie, di lavorare gomito a gomito con i farmer's e tornare a casa con cassette di prodotti raccolti al giusto grado di maturazione.

Il successo di questi nuovi canali di distribuzione deriva dai vantaggi per:

- **i consumatori:** l'eliminazione dei passaggi intermedi consente al consumatore di acquistare prodotti freschi, di qualità, del territorio a prezzi più convenienti rispetto a quelli praticato negli esercizi commerciali.
- **i produttori:** nei farmer market le imprese agricole realizzano maggiori margini, con un più alto controllo dei prezzi finali. Possono inoltre organizzare attività culturali, didattiche e dimostrative legate ai prodotti del territorio. In quest'ottica, il farmer market, oltre ad un luogo di vendita, diventa un'occasione per instaurare nuovi rapporti di fiducia tra chi produce e chi consuma, di recupero della tradizione e della cultura rurale.
- **l'ambiente:** i prodotti venduti nei farmer's market sono a "chilometro zero". Non essendo trasportati per migliaia di chilometri comportano minori emissioni di Co2 nell'aria.

Un forte incentivo alla creazione dei mercati degli agricoltori è giunta anche dall'ultimo Governo che con la Finanziaria 2007 ha previsto l'istituzione dei farmer's market, definendone le caratteristiche principali, ovvero:

- **soggetti ammessi alla vendita (art. 2):** imprenditori agricoli singoli o associati;
- **modalità di vendita (art. 4):** trasformazione dei prodotti agricoli, attività culturali didattiche e dimostrative legate ai prodotti alimentari, tradizionali ed artigianali del territorio rurale di riferimento
- **criteri generali** - disciplinare di mercato, possibilità per altri operatori commerciali, di fornire servizi destinati ai clienti dei mercati.

I clienti che giornalmente effettuano i loro acquisti alimentari al *farmer's market* Masserie Amiche di Bari sono tanti, anche grazie ad una formula commerciale che prevede orario continuato, venendo incontro alle esigenze di tanti lavoratori che, nella pausa pranzo, possono dedicarsi agli acquisti. *"Ai nostri clienti offriamo con la massima disponibilità prodotti attentamente selezionati, dai nostri produttori – spiega Gianluca Gigante Presidente del Consorzio - Il nostro obiettivo è portare sulle tavole dei baresi il meglio del nostro territorio".*

Un obiettivo definito nella fase precedente l'apertura, durante la quale è stato individuato il target e le sue

preferenze, l'offerta, il pricing e l'organizzazione della nuova struttura. Le analisi, confluite in un piano di business triennale, sono state affidate alla Made (www.made.eu), società di Temporary Management, che oggi cura anche l'area marketing e comunicazione del consorzio. *"Con le nostre analisi abbiamo verificato la crescente domanda di prodotti tipici e la richiesta del mercato di trasparenza e qualità delle produzioni".* A raccontare il lavoro svolto è Massimiliano Masi, consulente Made e responsabile dello start up di Masserie Amiche. *"Una volta verificato un vuoto sul mercato alimentare, non abbiamo fatto che cercare di colmarlo nel migliore dei modi. Il risultato e il successo di questa apertura sono per noi una grande soddisfazione".*

L'offerta è stata attentamente definita: latte, formaggi freschi e stagionati biologici, ortaggi, frutta e verdura di stagione, riso, legumi e cereali e prodotti da forno. *"Ai nostri clienti offriamo soprattutto informazioni - racconta un addetto alle vendite di Masserie Amiche. - A chi si reca all'interno del nostro punto vendita noi spieghiamo le proprietà dei prodotti che offriamo. Il lievito madre, molto utilizzato nel passato, oggi è sconosciuto ai più. Il nostro obiettivo è creare una cultura nuova, che parli del nostro passato, delle nostre tradizioni, che recuperi il rapporto tra città e campagna".*

1-3-2008

LINK ALLA NEWS:

www.eccellere.com/rubriche/news/news.asp?id=200

I testi rimangono proprietà intellettuale e artistica dei rispettivi autori. 2010 -



I contenuti di **Eccellere** sono concessi sotto la **Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale 3.0 Unported**. Ulteriori informazioni sono disponibili alla pagina **Note legali** (www.eccellere.com/notelegali.htm).