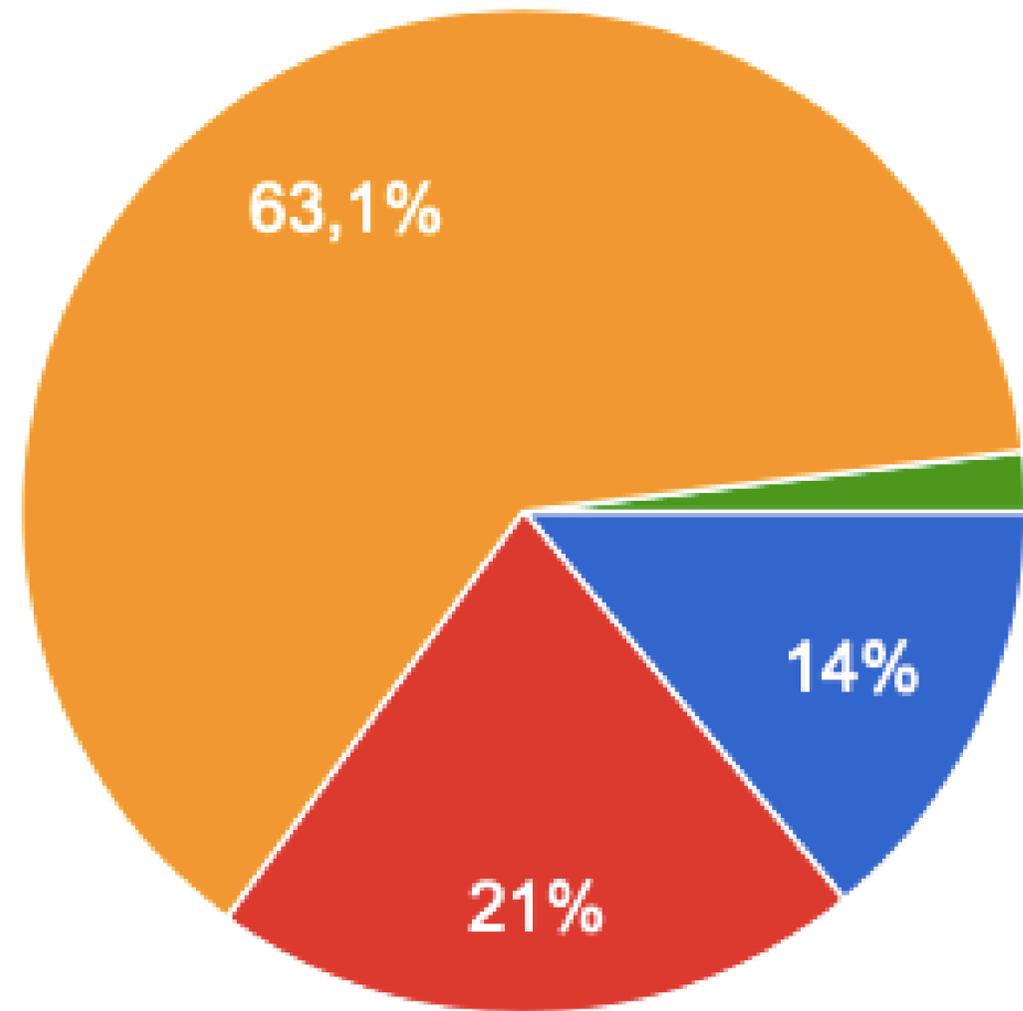


**I costi di produzione aumentano, ma cosa succede a livello del consumatore?**



UNIVERSITÀ  
CATTOLICA  
del Sacro Cuore

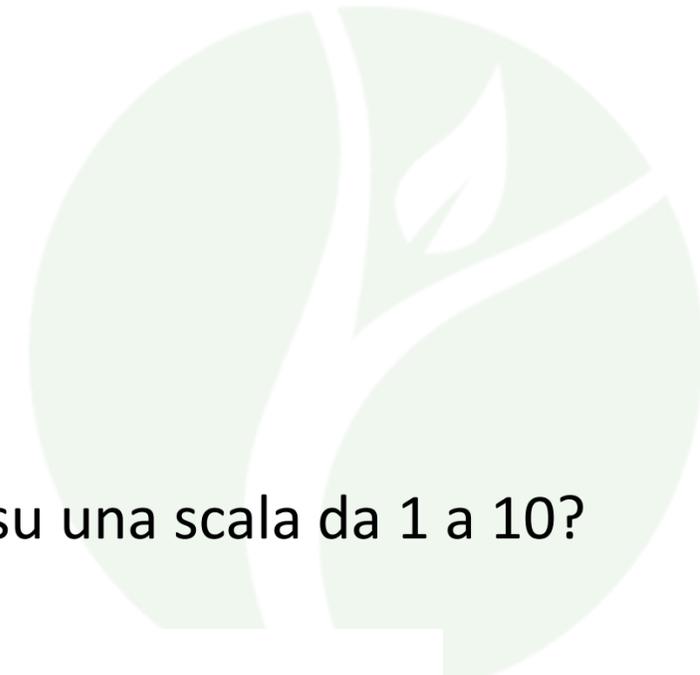
# La regina delle rosse è sempre la passata



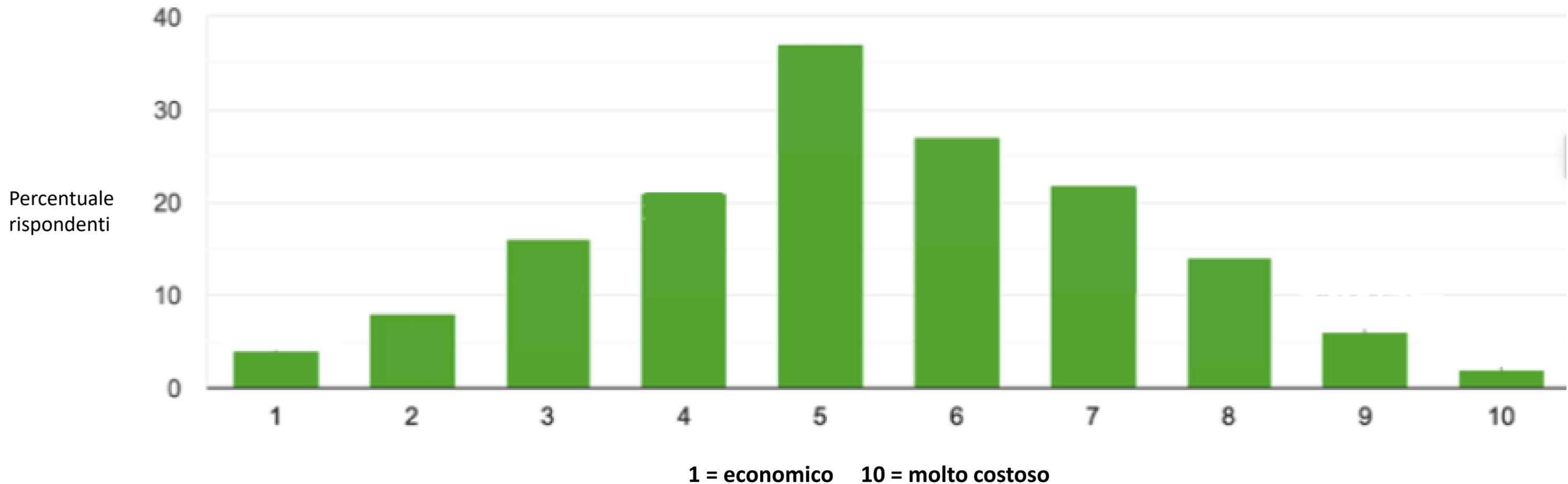
Cosa acquisti nello specifico tra polpa e passata di pomodoro?

- Polpa e passata di pomodoro in egual misura
- Più polpa che passata
- Più passata che polpa
- Non lo so

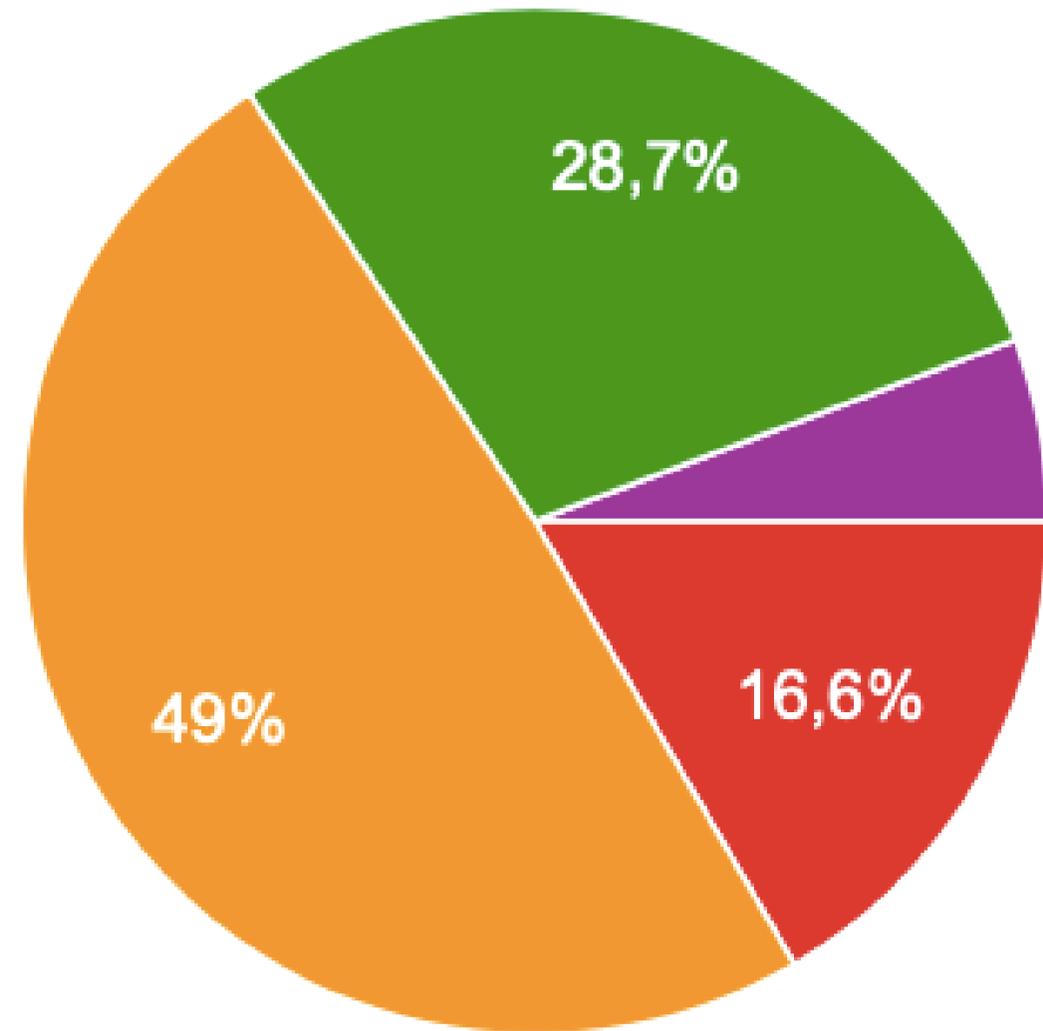
# Percezione del consumatore relativamente al prezzo



Come valuti il prezzo di vendita di questi prodotti derivati del pomodoro (polpa e passata) su una scala da 1 a 10?



# Il consumatore ricorda il prezzo di una bottiglia di passata da 700 g ?



Sapresti indicare in quale range si colloca il prezzo di una bottiglia di passata di pomodoro da 700g ?

- < 0,50 €
- da 0,50 € a 0,99 €
- da 1,00€ a 1,49 €
- da 1,50€ a 1,99€
- > 2,00 €

# Alcuni driver di acquisto rilevati



- La BRAND LOYALTY mantiene un ruolo rilevante
- Il consumatore sceglie il prodotto sulla base delle proprie esigenze (GUSTO)
- Provenienza del prodotto e della materia prima (100% Italiano)
- Sensibilità nei confronti dei brand che dichiarano e certificano correttezza etica nell'approvvigionamento della materia prima
- Attività promozionale

# Come si comporta il consumatore di fronte ad un aumento di prezzo della propria marca di fiducia



# Alcuni prezzi a confronto

	Polpa	Passata
PRODOTTO PRIVATE LABEL	1,51 €/Kg	1,24 €/Kg
PRODOTTO A MARCHIO	2,52 €/Kg	2,03 €/Kg

I valori riportati fanno riferimento a prezzi al dettaglio canale fisico (compreso discount) + canale online



Da una ricerca di mercato effettuata, trasversale a tutte le filiere, è emerso che la distribuzione trasferirà mediamente circa 1/3 degli aumenti dei costi di produzione al consumatore finale.

VI RINGRAZIAMO PER  
L'ATTENZIONE



UNIVERSITÀ  
CATTOLICA  
del Sacro Cuore