



PROJECT WORK LIDL

STRATEGIA DI CROSS-SELLING

22 novembre 2024



TREND DI MERCATO RILEVANTI

*Wellness trend e sober
curiosity*

*Crescita del mercato
analcolico*

*Esperienze di socialita'
inclusiva*

DATI A SUPPORTO

40 Mld

Valore di mercato stimato entro il 2025

Fonte: Statista

25%

Consumatori che preferiscono uno stile di vita sano

Fonte: Gartner

72%

Bevande low o zero alcohol vengono preferite ai superalcolici

Fonte: Statista

LINEA DI
**DISTILLATI
ANALCOLICI**



Versatilità

Gusto autentico

*Basso contenuto
calorico*

Socialità inclusiva

INFLUENZA DELL'ASSORTIMENTO

Snacks e aperitivi



Attrezzature da barman



Bevande analcoliche



ANALISI COSTI/BENEFICI

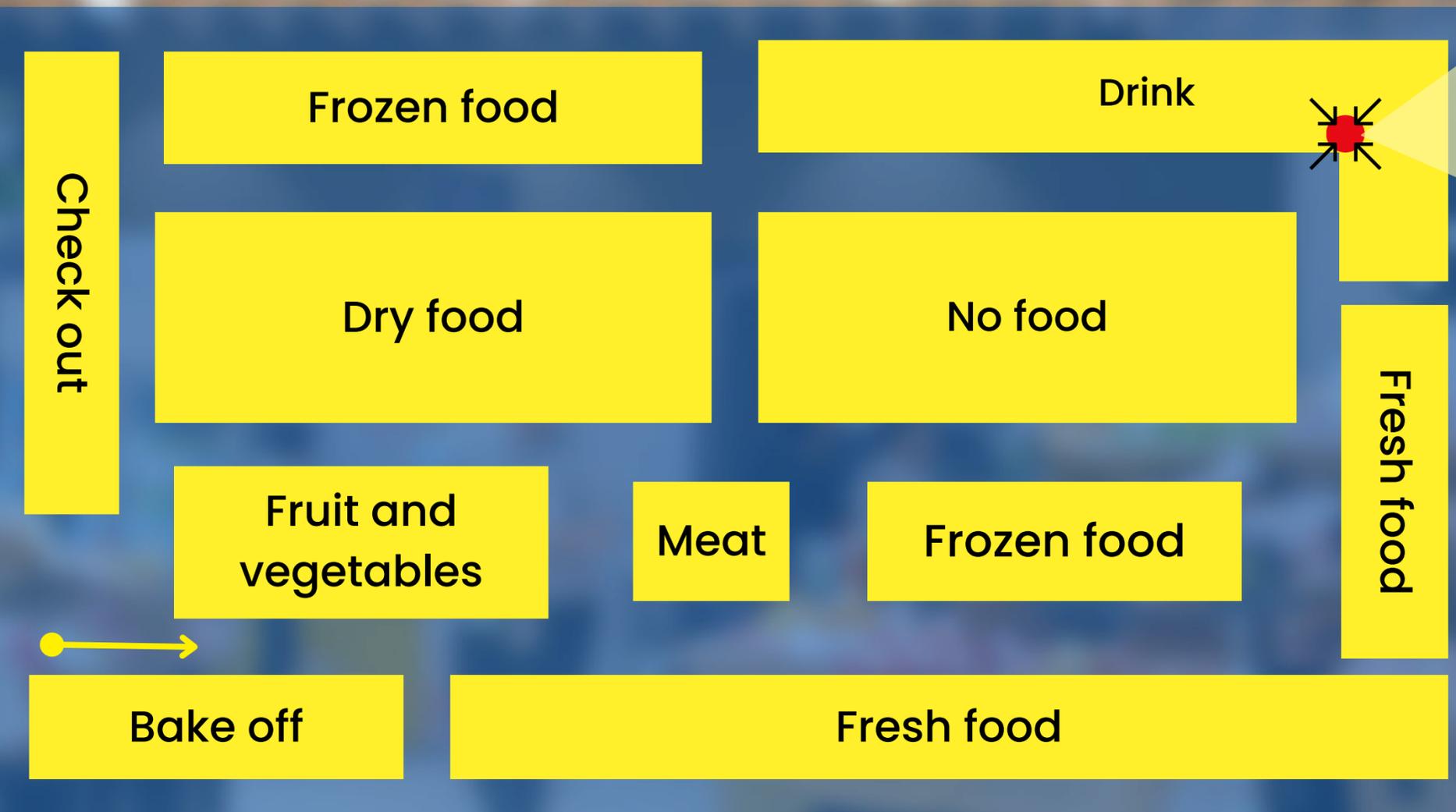


- **Popolazione:** circa 58 mila persone
 - **Target considerato (18-35):** circa 10 mila persone
 - **Quota di mercato** stimata: 15%
 - **Consumatori** stimati: 1500
 - **Bottiglie acquistate e vendute:** 1 al mese (1500 totali)
-
- **Benefici indiretti:** cross selling di prodotti complementari, rafforzamento del posizionamento nel segmento green e sostenibile.

Voce di costo	Costo stimato (euro)
Acquisto (2,50 cad)	3.750
Packaging (0,5 cad)	750
Logistica	150
Marketing e promozioni	750
Totale costi	5.400
Totale ricavi (5,99 cad)	9.000
Profitto mensile	3.600

*Stima effettuata per lo store di Molfetta (BA)

POSIZIONAMENTO DEL PRODOTTO



A photograph of a modern LIDL store with large glass windows and a blue and yellow sign. A blue banner with white text is overlaid across the middle of the image. The bottom of the image has a solid yellow bar.

STRATEGIA PROMOZIONALE

OBIETTIVI

- Creare awareness sul consumo di distillati analcolici
- Promuovere la complementarieta' dei prodotti LIDL
- Posizionarsi come innovatori nel settore



CANALI DIGITALI

Tutte le ricette

Portata ▾

Tipo di cibo ▾

Dieta ▾

Area ▾

Raccolte ▾

Chef ▾

200 Ricette

Ordina per: Le più recenti ▾

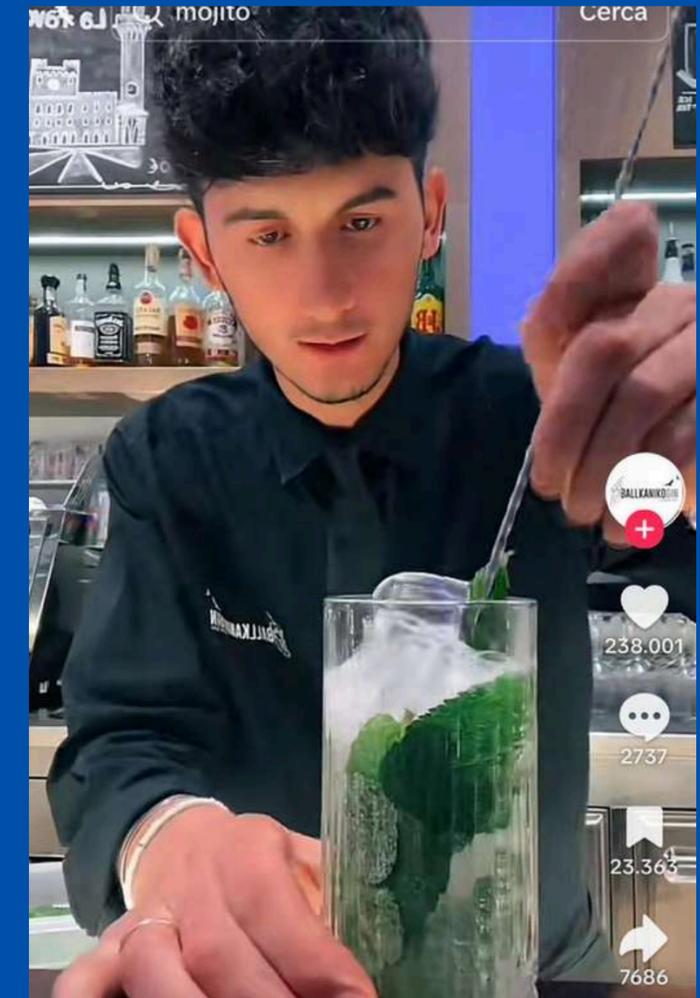
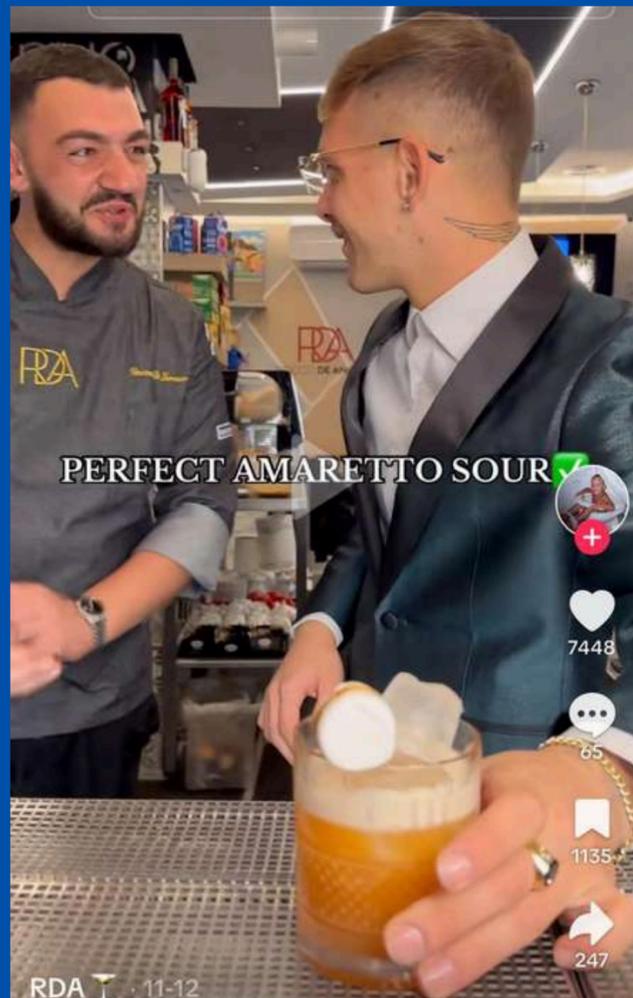


- Ricette mocktails nel sito web

KPI: views per ricette •

Collaborazioni con drink influencer e contest #Mocktailmaster

KPI: Andamento dell'hashtag #Mocktailmaster





-20%

sconto

Gin analcolico

2 giorni alla scadenza

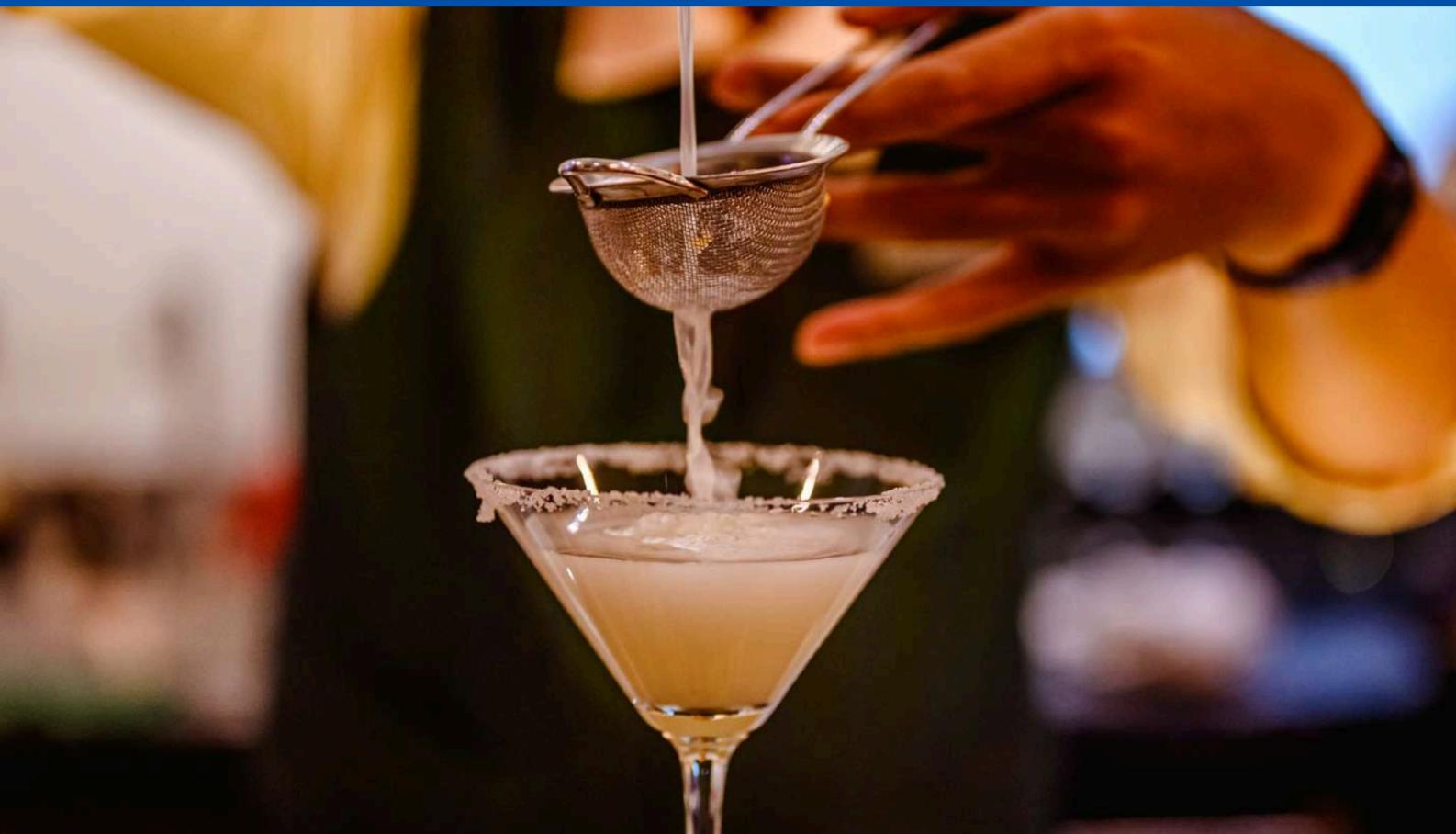
ATTIVA



• Fidelity Card e Lidl Plus

KPI: n° di coupon utilizzati •

CANALI FISICI



—● Degustazioni e barman in store

KPI: incremento visite store e
n° di coupon utilizzati

*Vendite dei prodotti
complementari*

*Vendite dei prodotti
sostitutivi*

Average basket value



**ALTRI KPI DA
MONITORARE**

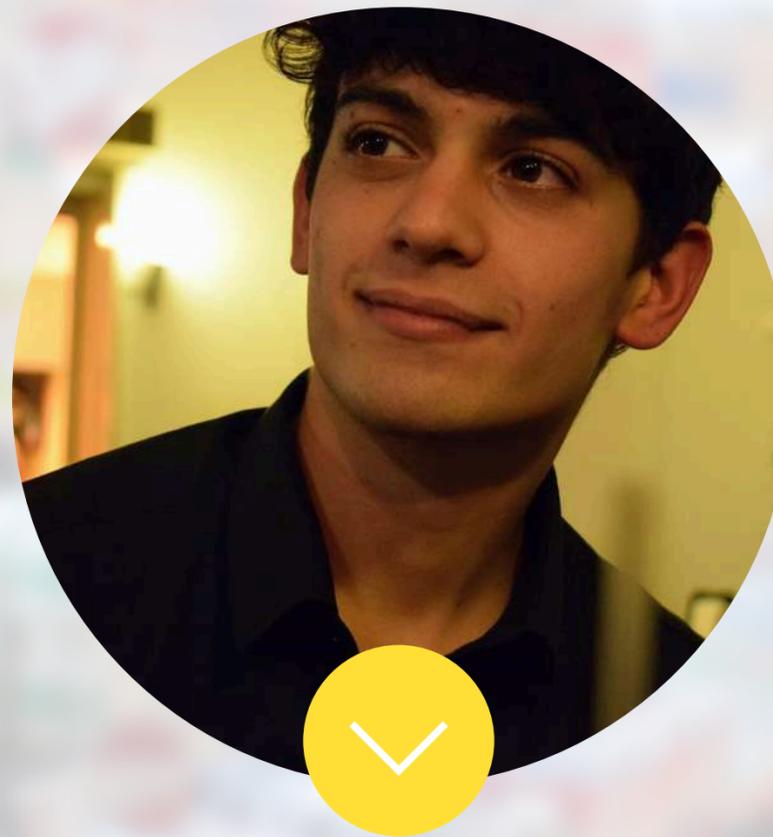


MEMBRI DEL TEAM



ADRIANA VISENTINI

MATRICOLA: 837991



CLAUDIO GERMINARIO

MATRICOLA: 837990



ANITA CIRILLO

MATRICOLA: 837994