

Contributo di Alessandro Emiliani
email 27 aprile 2009

**PROBLEMATICHE/
PUNTI CRITICI**

PROPOSTE

Volontari

Spostamento dei compiti dei volontari verso la comunicazione e l'istruzione di nuove persone e quindi svincolarli dal lavoro di magazzinaggio e vendita prodotti nelle botteghe. Presenza con banchetti, prodotti e materiale propagandistico presso:
principali fiere di settore
grandi manifestazioni culturali in Trentino
grandi eventi sportivi in Trentino
nelle scuole e nelle università in momenti di forte aggregazione.

5 x mille

Ottima l'iniziativa della comunicazione con francobollo.
Per la raccolta del 5xmille; i soci andrebbero però interpellati in maniera più personale anche con eventuali telefonate informative.

Operatori botteghe

Attingere sempre più a operatori dipendenti e motivati (nonché istruiti) per proporre in maniera più dettagliata scopi, fini e qualità del commercio equo e solidale ai clienti delle botteghe.

Soci

Buona l'iniziativa dello sconto sul prodotto del mese, potrebbe essere allargata ad uno sconto più basso ma su una base prodotti più ampia.
Si potrebbe creare una tessera soci nominativa (fidelity card) con un elenco di plus che il socio può ottenere presso i punti vendita Mandacarù ma anche presso altri punti vendita convenzionati (es: librerie, altri negozi di alimentari, di abbigliamento, ecc.) assieme alla card verrà consegnata anche una T-shirt con logo Mandacarù ben evidente ed altri gadget promozionali (cappellini, adesivi, spille, penne).
Creare la giornata del socio, organizzata ogni anno da un punto vendita differente e quindi itinerante in Trentino, che abbia come fine la semplice aggregazione svincolata da discorsi propagandistici e altre attività promozionali (una semplice giornata di svago quindi) condita da spettacoli e buona cucina, possibilmente all'aperto (aperta a tutti è superfluo dirlo).

Dare la possibilità di diventare socio con la semplice disponibilità del proprio lavoro da volontario (es: dopo X ore lavorate come volontario nei punti vendita si diventa soci) con tutti i plus che ne derivano.

Creare un canale preferenziale per la gestione dei soci, con una persona dedicata, un indirizzo E-mail unico, e un numero di telefono per i soci, in maniera da poter visionare l'intera promozione nei confronti dei soci, da un'unica persona di riferimento appunto.

**Botteghe/
prodotti**

Ottima un'eventuale iniziativa che proponga il "bio" all'interno delle botteghe, sia per proporre più prodotti, sia per l'immagine che ne deriverebbe. Collegati al mondo cooperativistico esistono senz'altro aziende che propongono "bio" e che, avendo un canale vendita come le botteghe Mandacarù, potrebbero avere maggior e migliore visibilità.

Incrementare l'offerta del banco alimentare proponendo il prodotto non come gadget etnico ma come prodotto alimentare a tutti gli effetti, in maniera da creare l'automatismo che fare la spesa all'interno delle botteghe diventi una cosa naturale e non un'eccezione; in questo senso l'introduzione di alimenti "bio" sosterebbe questa visione.

Comunicazione

Ottima la veste grafica che caratterizza tutta la comunicazione di Mandacarù. Sarebbe opportuno valutare altri mezzi di comunicazione come Radio, Tv locali e altri tipi di sponsorizzazioni con messaggi specifici sulle iniziative della cooperativa, ma anche sui prodotti offerti.

Distribuzione

L'appoggio di catene di distribuzione fuori e dentro la provincia sono ovviamente strategiche. Sait e indirettamente Coop dovrebbero essere interlocutori privilegiati in questa fase. La creazione di corner dedicati, come mi pare stia già avvenendo in alcuni punti vendita di tali catene dovrebbe venir incrementata. Al riguardo parte della comunicazione potrebbe proprio supportare tali iniziative, in maniera da dare anche ai nostri interlocutori un'immagine di sensibilità verso il mondo Mandacarù.