BOTTEGHE CAMPAGNA AMICA – INDAGINI COLDIRETTI PESCARA

- Fidelizzazione dei clienti alla bottega: 79%

- Più del 50% dei clienti frequenta la bottega una volta a settimana

- Spesa media al giorno: 23euro

- Più del 60%dei clienti spende tra gli 11 e i 30 euro al giorno nella bottega

- Aspetti più importanti per i clienti:

- 60% buon rapporto qualità prezzo
- 57% prodotti a km 0 provenienti da territorio regionale
- 49% i prodotti venduti sono tutti di stagione
- 39% contatto diretto con i produttori
- 28% prezzi convenienti
- 23% offerta ampia
- 15% offerta originale

- Il 38% dei clienti considera la bottega più conveniente e con prodotti di qualità migliore
- Il 31% dei clienti considera la bottega più cara ma è disposta a spendere di più data l'elevata qualità dei prodotti
- Il 4% considera la bottega simile agli altri negozi sia per prezzo che per qualità
- I prodotti maggiormente acquistati sono:
    - 55% frutta e verdura
    - 45% formaggi
    - 33% salumi
    - 32% carne

- 30% pasta e pane
- 28% vino
- 26% uova
- 20% legumi
- 16% latte e farina
- 11% miele e conserve di frutta
- 9% olio frutta secca e biscotti
- 5% dolci e torte
- 2% birre
- 1% cereali

- Soddisfazione dei clienti per i prodotti:
    - 8,5% freschezza dei prodotti
    - 8,4% genuinità degli alimenti, chiarezza nei cartellini dei prezzi, chiarezza nelle etichette, orari di apertura
    - 8,3% confort del negozio, visibilità dei prodotti, qualità dei prodotti
    - 7,7% rapporto qualità prezzo
    - 7,2% ampiezza dell’offerta, convenienza dei prezzi, originalità dell’offerta