



IDEAL TIPO

BRIX
smart research



La ricerca

- Tipologia committente: AGENZIA DI MARKETING
- Tipologia azienda oggetto di indagine: DISTRIBUTORI AUTOMATICI PER BEVANDE
- Brix utilizzati: IDEAL TIPO

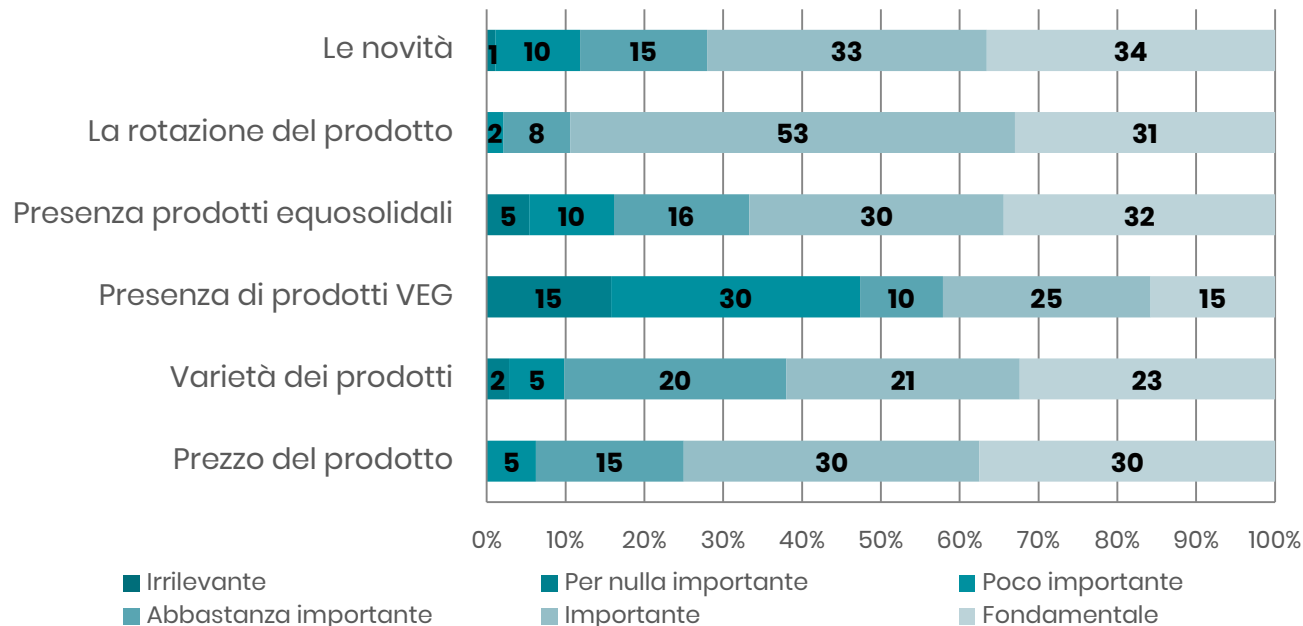
Periodo di rilevazione: dal 13/06 al 16/06

Numero di interviste: 600

Metodologia: CATI – INTERVISTE TELEFONICHE

Area di intervento: Province di Firenze (300), Pisa (150) e Livorno (150)

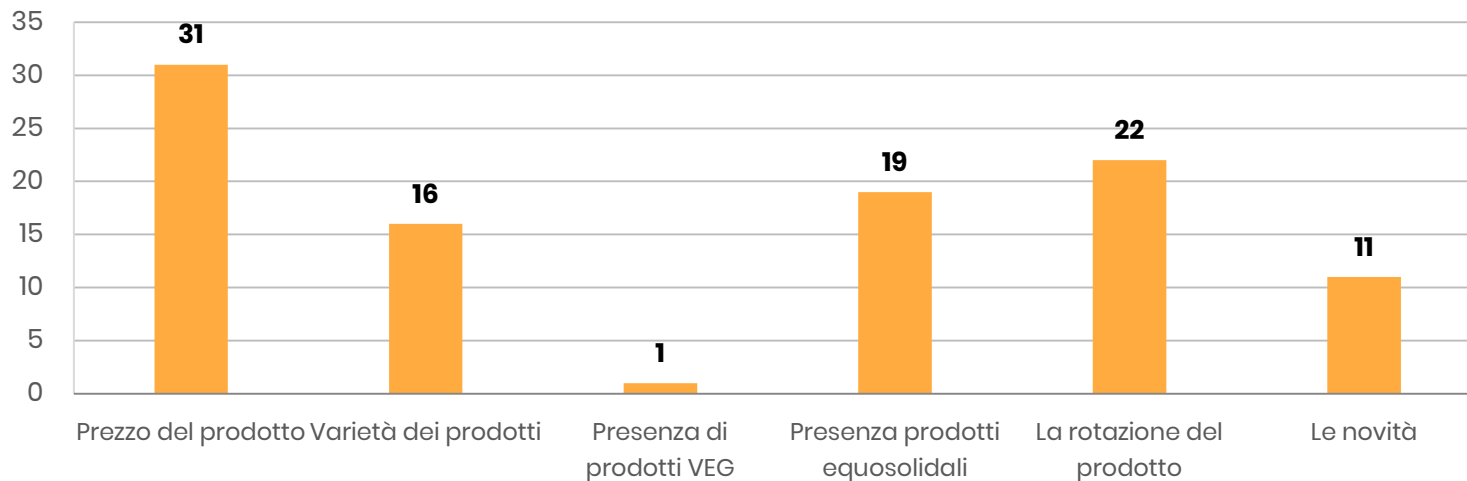
Le chiedo di pensare a un fornitore ideale di «Distributori automatici di bevande e snack». Quanto sono importanti per lei le seguenti caratteristiche?



La **rotazione del prodotto** è l'aspetto più importante nella scelta e mantenimento di un fornitore, seguito dal prezzo e dalle novità. I **prodotti Equosolidali** sono ritenuti importanti per il 62% dei rispondenti. Meno interessante la presenza di prodotti VEG.



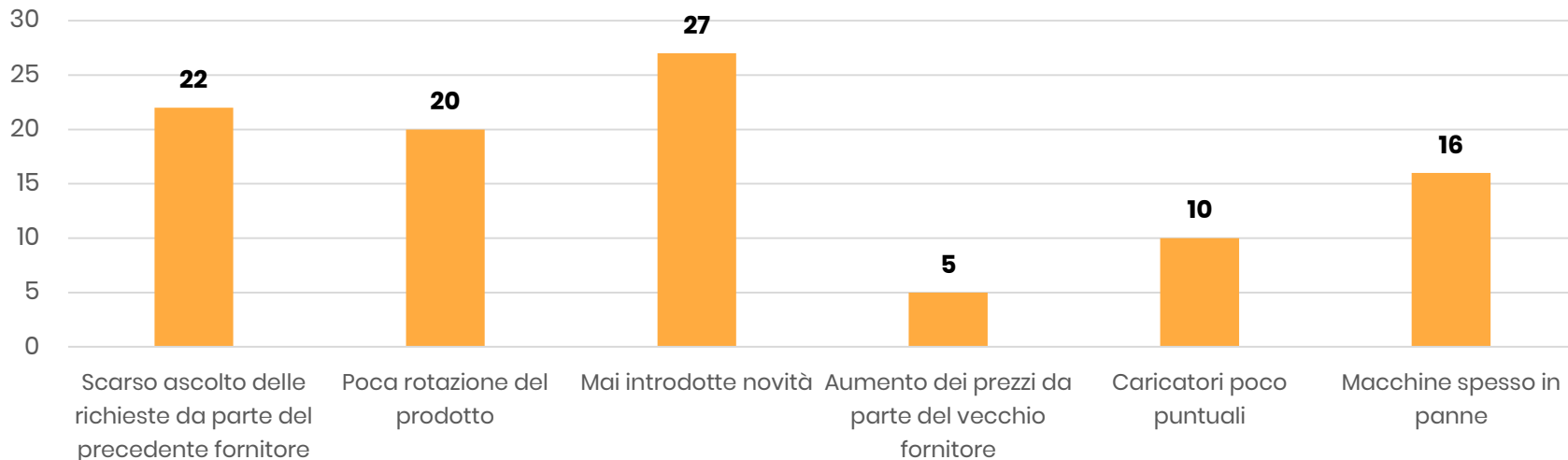
Fra le caratteristiche che abbiamo considerato quale le rimane in mente come la più importante?



I prodotti VEG si confermano poco interessanti per l'utilizzo nei distributori automatici (nelle note qualitative emerge che questi sono considerati prodotti di scelta etica, personale, del fruitore). Il 19% dichiara che apprezzerrebbe i prodotti equosolidali.

Prezzo e rotazione del prodotto si confermano come elementi fondanti nella valutazione del servizio preso in esame.

Le chiedo di pensare all'ultima decisione di adottare un distributore invece di un altro. Quale esigenza specifica ha portato alla decisione di compiere l'acquisto?



L'assenza di rinnovamento dei prodotti, la scarsa rotazione e l'incapacità dei fornitori di ascoltare le richieste dei clienti sono alla base della scelta di cambiare il fornitore. Per sostituire un concorrente potrebbe risultare sufficiente aprire dei canali di dialogo attivo con i referenti all'interno delle imprese.

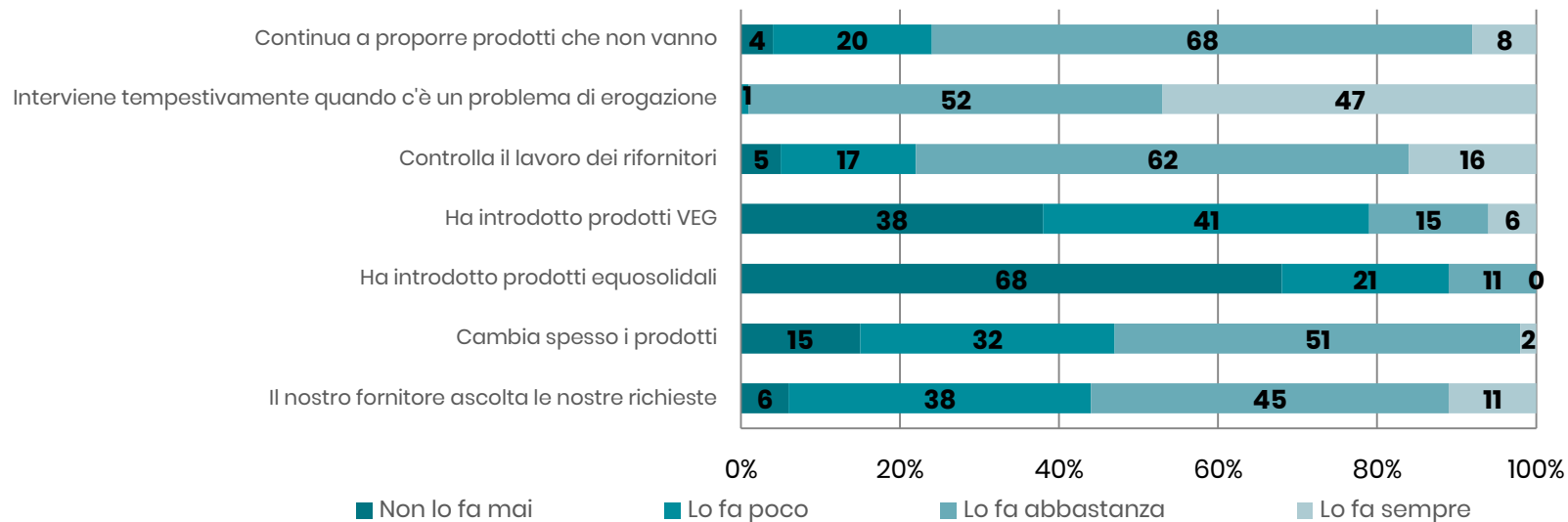
Pensi al suo fornitore attuale di «Distributori automatici di bevande e snack». Potrebbe dirti cosa dovrebbe fare per migliorare ancora il suo gradimento?



1. Ascoltare le esigenze e le richieste dei consumatori /clienti
2. Proporre sempre novità, ogni volta che fa una ricarica, soprattutto di snack e bevande fredde
3. Concordare i cambiamenti, anche stagionali
4. Controllare bene il lavoro dei rifornitori
5. Può anche aumentare un po' il prezzo, se fornisce prodotti vari e di qualità



Le citerò alcune caratteristiche. Potrebbe dirmi quanto le ritrova nel suo fornitore attuale di «Distributori automatici di bevande e snack»?



I Fornitori al momento attivi nelle imprese sollecitate sono più attenti agli aspetti della continuità del servizio (interventi in caso di panne e controllo dei rifornimenti), piuttosto che agli aspetti delle **richieste dei clienti**. La **comunicazione** e la **proposizione di nuovi prodotti/servizi** sono le caratteristiche chiave per migliorare la percezione di attenzione e per provare a sostituire un fornitore storico.