

fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

Fra prodotto e mercato

I valori della marca nel Sangiovese

Alberto Mattiacci, Direttore

Sanguis Jovis

Peculiarità



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS
ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

Peculiarità

PRODOTTO

Decodifica complessa

Piramide denominazioni e qualità

Varianza = f (natura)

PREZZO

Varietà entro la denominazione

MARCA

Eccesso di elementi

Nessuna identità di scaffale

FONTI DEL VALORE

Spazio (territorio; denom)

Tempo (vintage)

Marca

Enologo

MERCATO

Mercati Multipli:

Aste

Collezionismo

Letteratura

Filmografia

Turismo

CONSUMATORE

Infedeltà = f (competenza)

PRESCRIZIONE

Sommelier

Blogger

Riviste



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

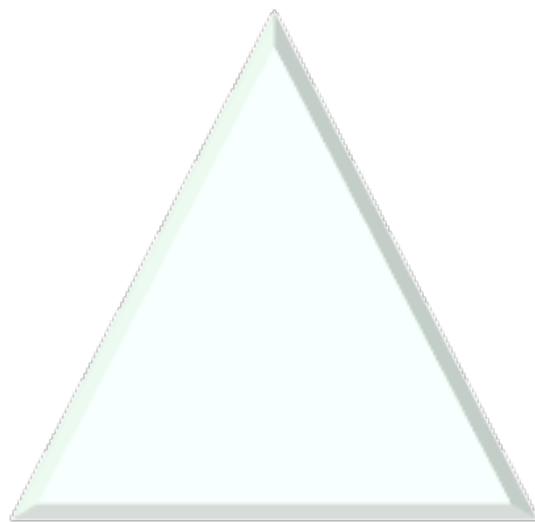
Issues



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS
ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

Issues



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

Proliferation

Proliferation means a terrific increase in:

Producing countries

Wines

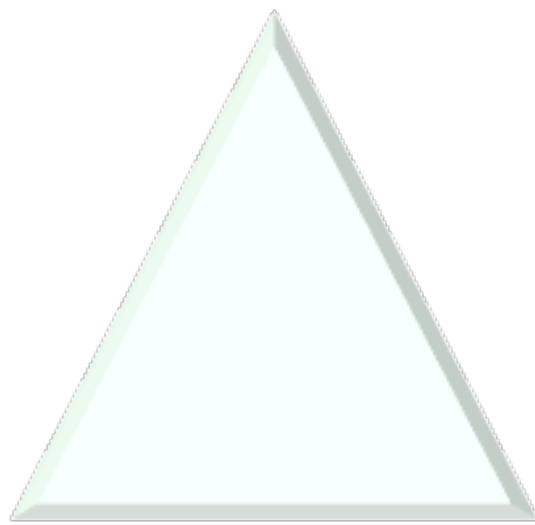
Brands

Retailers

The risk: *commodity-sation; buyer market*



Issues



PROLIFERATION
Commodity-sation
Buyer market



fondazione banfi
SANGUIS JOVIS

Premium-isation



panfi
SANGUIS JOVIS

Issues

Premium-isation means that customers:

Want suggestions

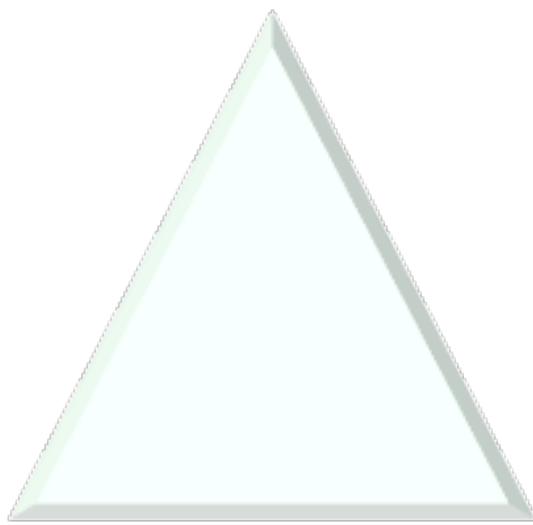
Wish to taste life

Desire to enrich identity

End result: value innovation



Issues



PREMIUMISATION

Value Innovation

PROLIFERATION

Commodity-sation
Buyer market



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

Experience

Experience means a swift :

From product to *individual*

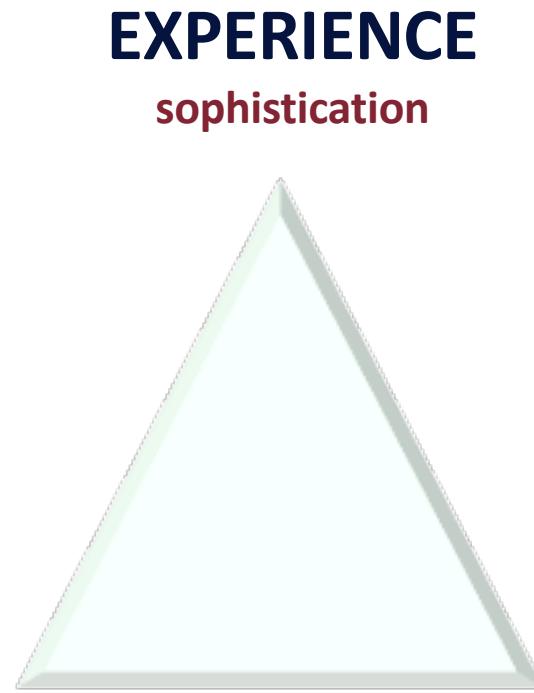
From quality to *perceived benefits*

From purchasing to *journey*

End result: *sophistication*



Issues



Il valore

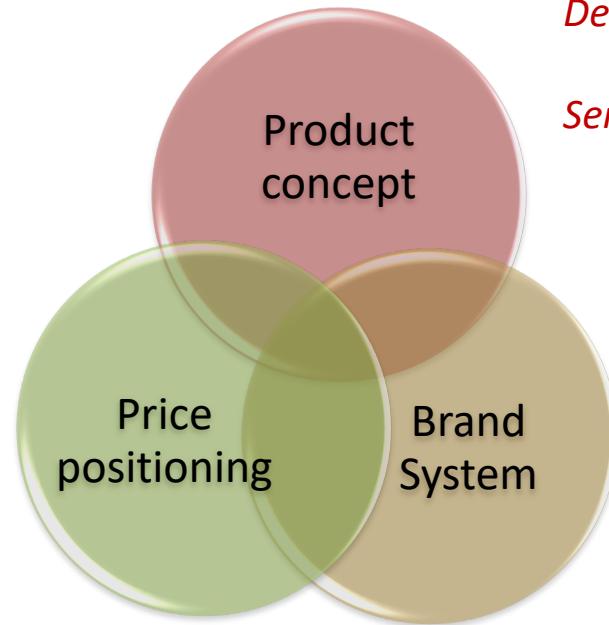


fondazione banfi

SANGUIS JOVIS
ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

Positioning (value; premium; luxury)

Proxy qualità



Qualità Tecnica (costi di produzione)

Packaging (funzionale; informativo; persuasivo)

Desing (funzionale; estetico)

Service (ffunzoinale)

Awareness (conoscenza; consapevolezza)

Appeal (identity)

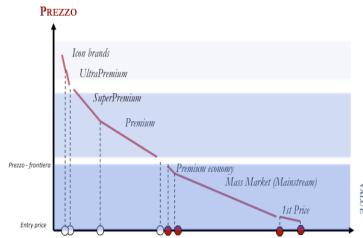




Product Concept



Brand System



Price Point



Brand Experience



fondazione banfi
SANGUIS JOVIS

Cognitive

PRODUCT CONCEPT

*A juice fruit
whose transformation
depends on:*

Terroir

Vineyard

Vinery

Know-how

Package

Top



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

Emotional, Sensorial, Social Value



BRAND/PRICE

*A simple idea with a complex gestation
depending on:*

Experience I Where

*Landscape - History
Tourism – People*

Experience II Who

*Denomination – Vinery - Heritage
Label – Vintage*

Experience III How

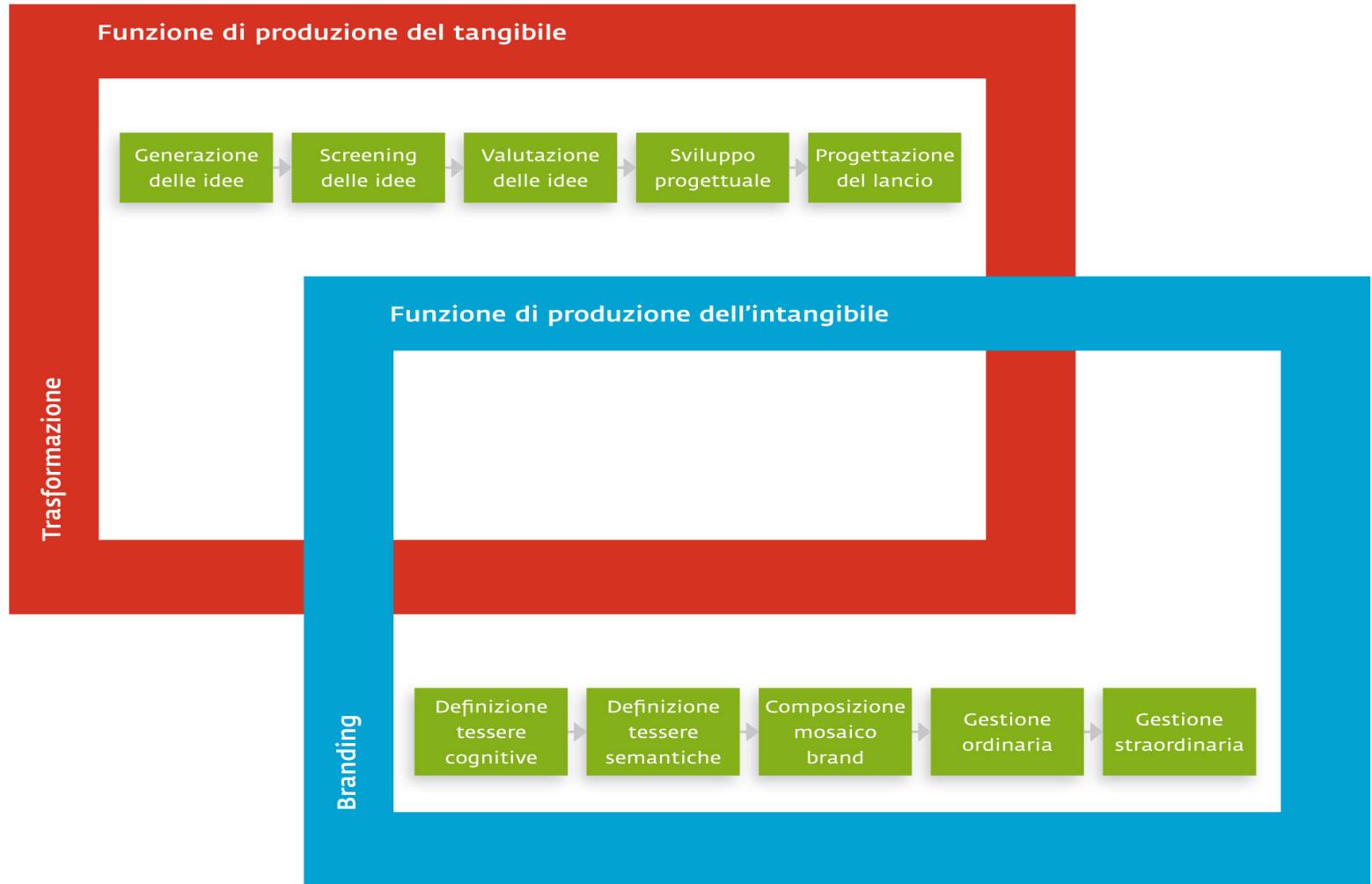
Marketing – Score - Partners



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

Una doppia trasformazione



La marca: overview



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS
ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

Name, term, design, symbol, or any other feature that **identifies** one seller's good or service as **distinct** from those of other sellers.

A brand is a **customer experience** represented by a collection of images and ideas.

Often, it refers to a symbol such as a name, logo, slogan, and design scheme.

A brand often includes an **explicit logo, fonts, color schemes, symbols, sound** which may be developed to represent **implicit values, ideas, and even personality**



The **value** of a brand.

From a **consumer perspective**, brand equity is based on **consumer attitudes** about positive **brand attributes** and favorable **consequences of brand use**.



fondazione banfi

SANGUIS JOVIS

1. Esprime *differenza* fra i prodotti
ciò che propone DonnaFugata è percepito differentemente da ciò che propone Gaja

2. Aggiunge *valore* al prodotto
qualsiasi Brunello vale più di qualsiasi Cesanese
Qualsiasi vino Masi vale più di qualsiasi vino Fontana Candida

3. Attraversa il tempo
Frescobaldi può raccontare di fare vino da 700 anni grazie al proprio Corporate Brand

4. Garantisce il prodotto
Antinori può lanciare una nuova etichetta facendo leva sulla fiducia che la brand si è costruita presso i clienti

5. Orienta l'acquirente
Come scegliere il Chianti da acquistare fra tanti produttori, prodotti e annate?

6. Aiuta l'individuo a comunicare sé stesso
Il cliente esprime propri valori e attitudini anche attraverso ciò che acquista e consuma

7. Guida il gioco della scoperta
Aiuta il cliente a compiere il viaggio mentale nel panorama dell'offerta



Consumer: i benefici

Benefici totali percepiti

Tecnico-funzionali (*degustazione*)

Emozionali (*narrativa*)

Simbolici (*segni e ritualità*)



Consumer: il rischio

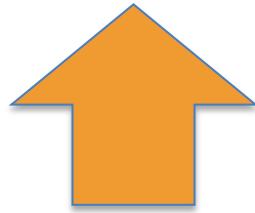
a) **Sacrificio percepito**

Probabilità=1
immediato

b) **Benefici totali percepiti**

0<probabilità>1
successivi

RISCHIO PERCEPITO



AREA DI AZIONE DEL *BRAND SYSTEM*



fondazione banfi
SANGUIS JOVIS

Le attività

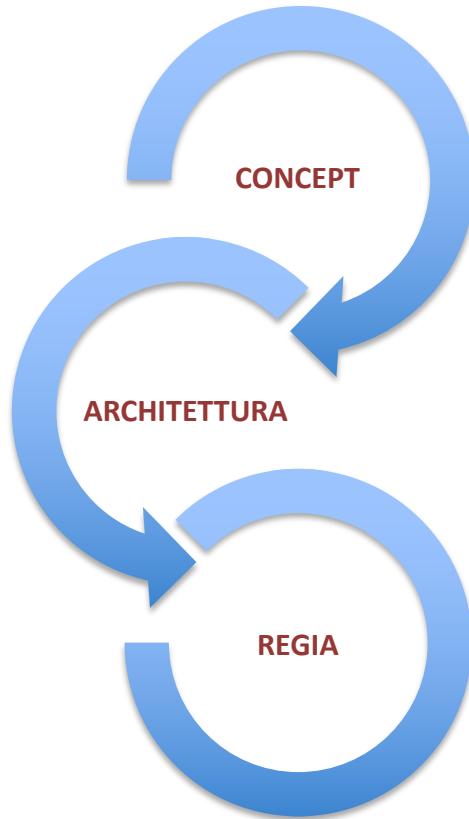
Macro e Micro

Macro: organizzazione del portafoglio marche

Micro: struttura:

Tessere segno

Tessere senso



Ruolo della Marca

Scelta strategica:

*Investimento
Lungo periodo
Corporate-Commerciali*

La marca sul mercato

Touch point
Media Earned, Owned, Paid



La scelta strategica

1. Posizionamenti operativi

Posizionamento sui motori di ricerca
Posizionamento a scaffale

VISIBILITÀ

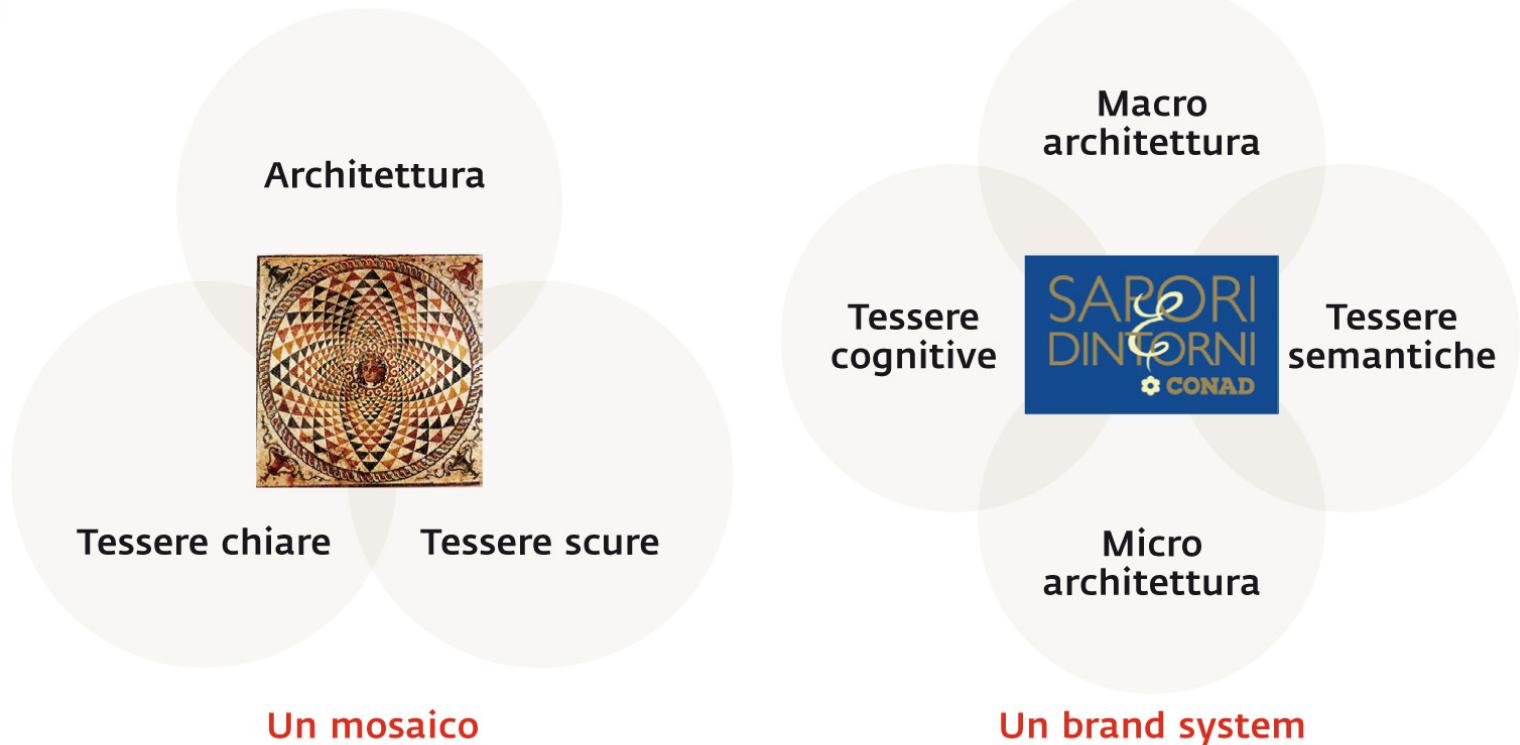
2. Posizionamenti strategici

Price Positioning
Brand Positioning

DIFFERENZA

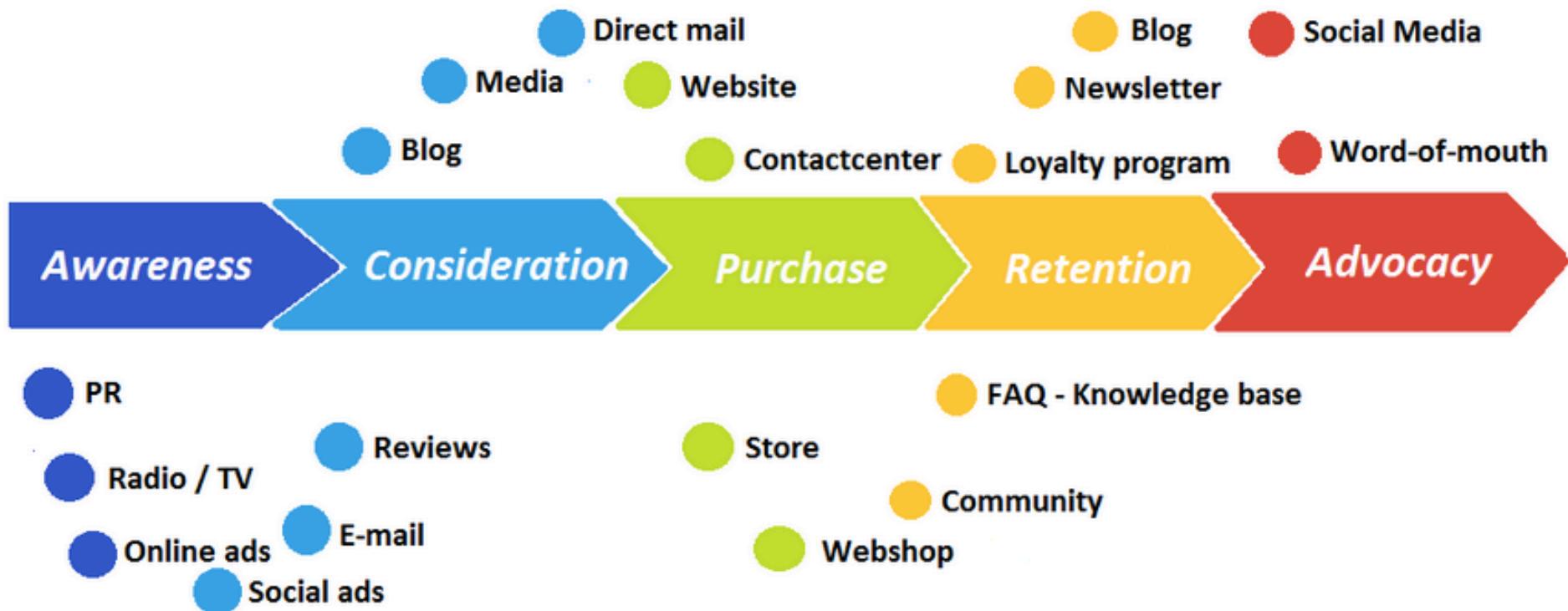


Le due architetture



fondazione banfi
SANGUIS JOVIS

La gestione sul mercato



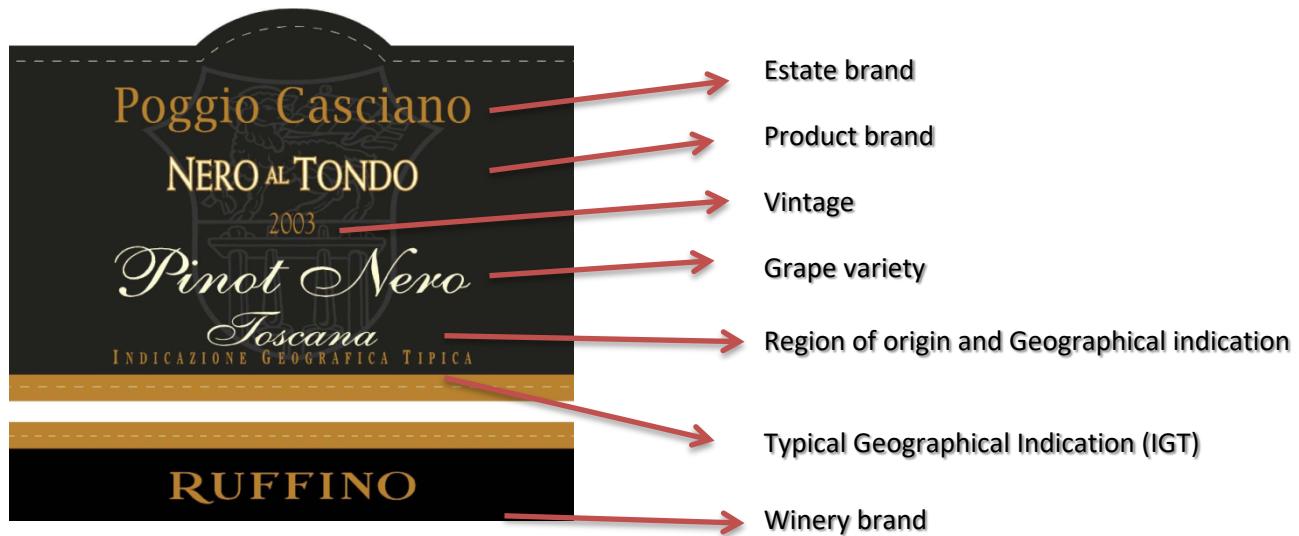
La marca: specificità



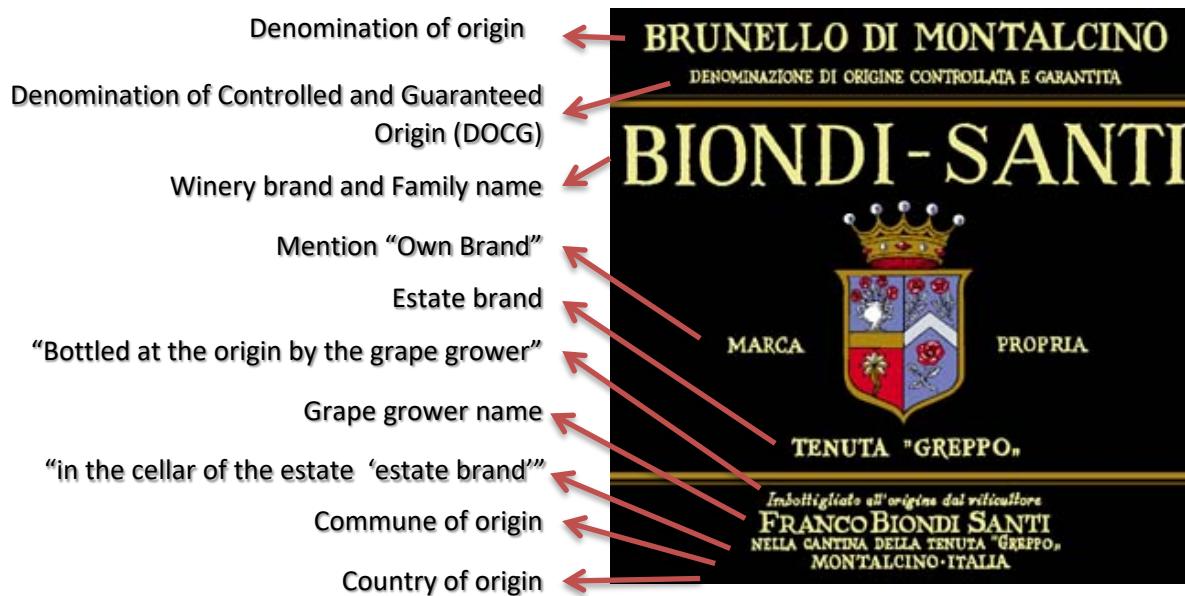
fondazione banfi

SANGUIS JOVIS
ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

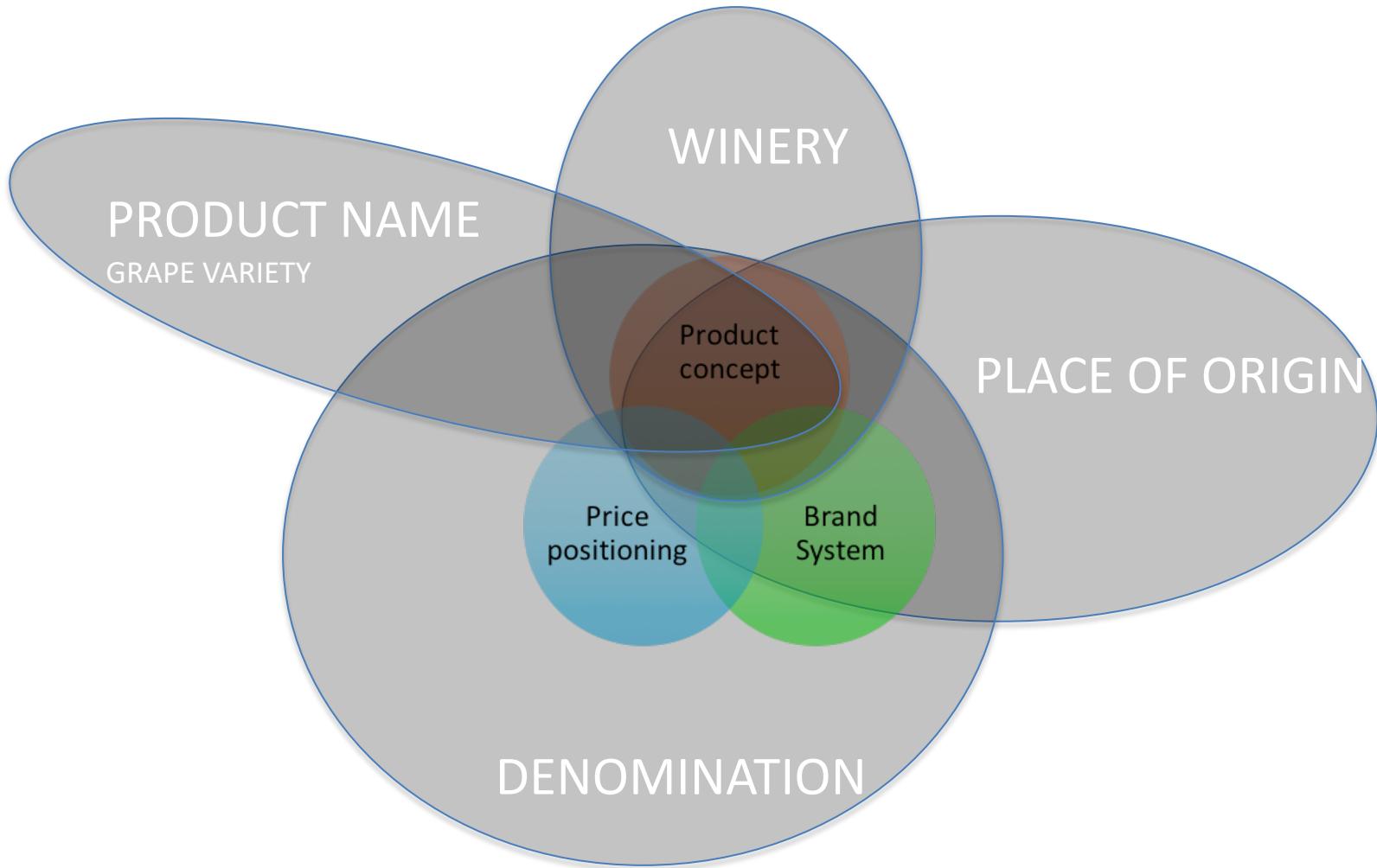
Le componenti



Le componenti

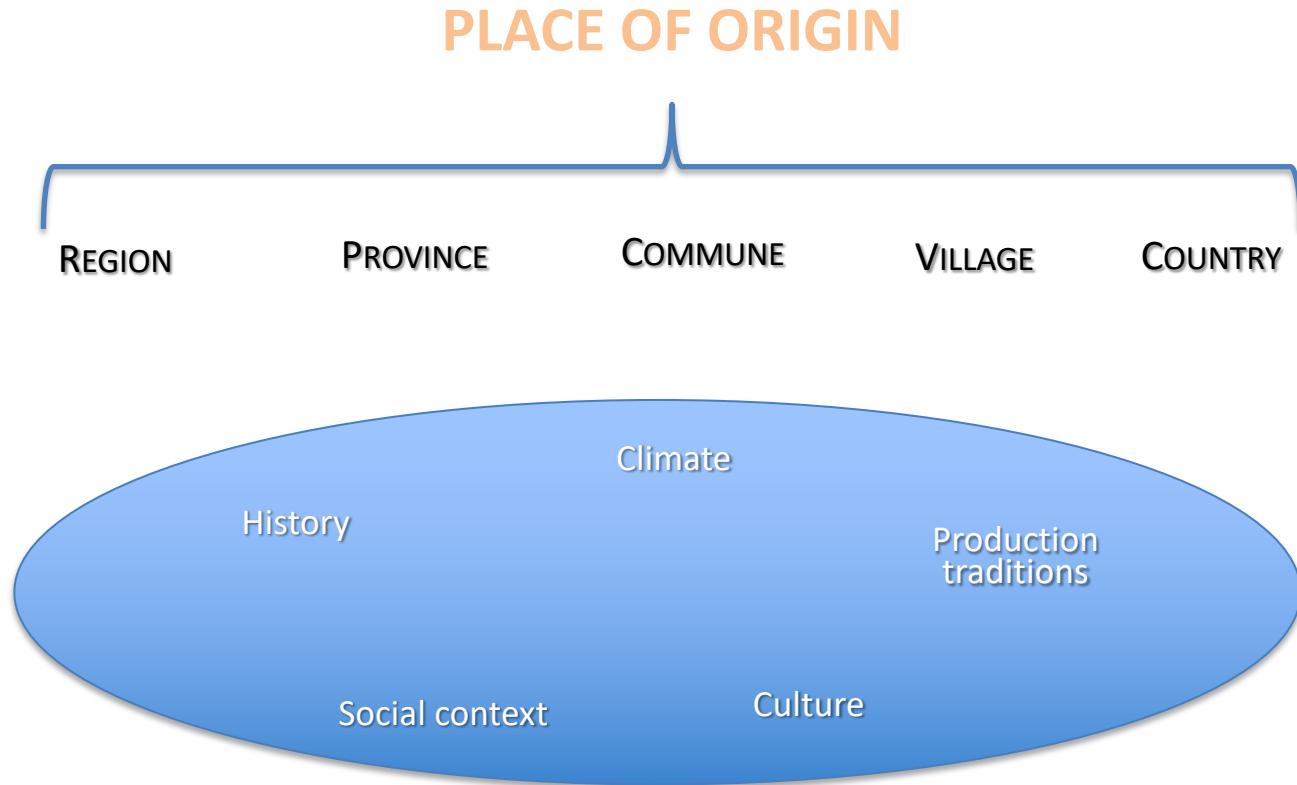


fondazione banfi
SANGUIS JOVIS



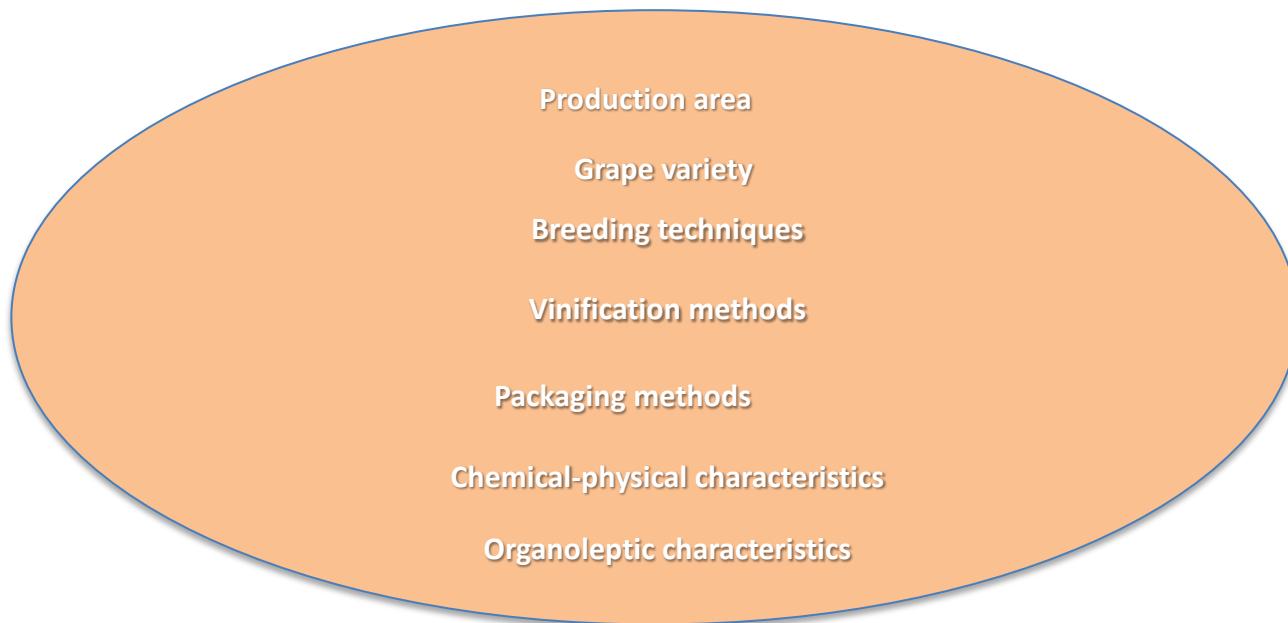
fondazione banfi
SANGUIS JOVIS

Dove la marca incide sul consumatore

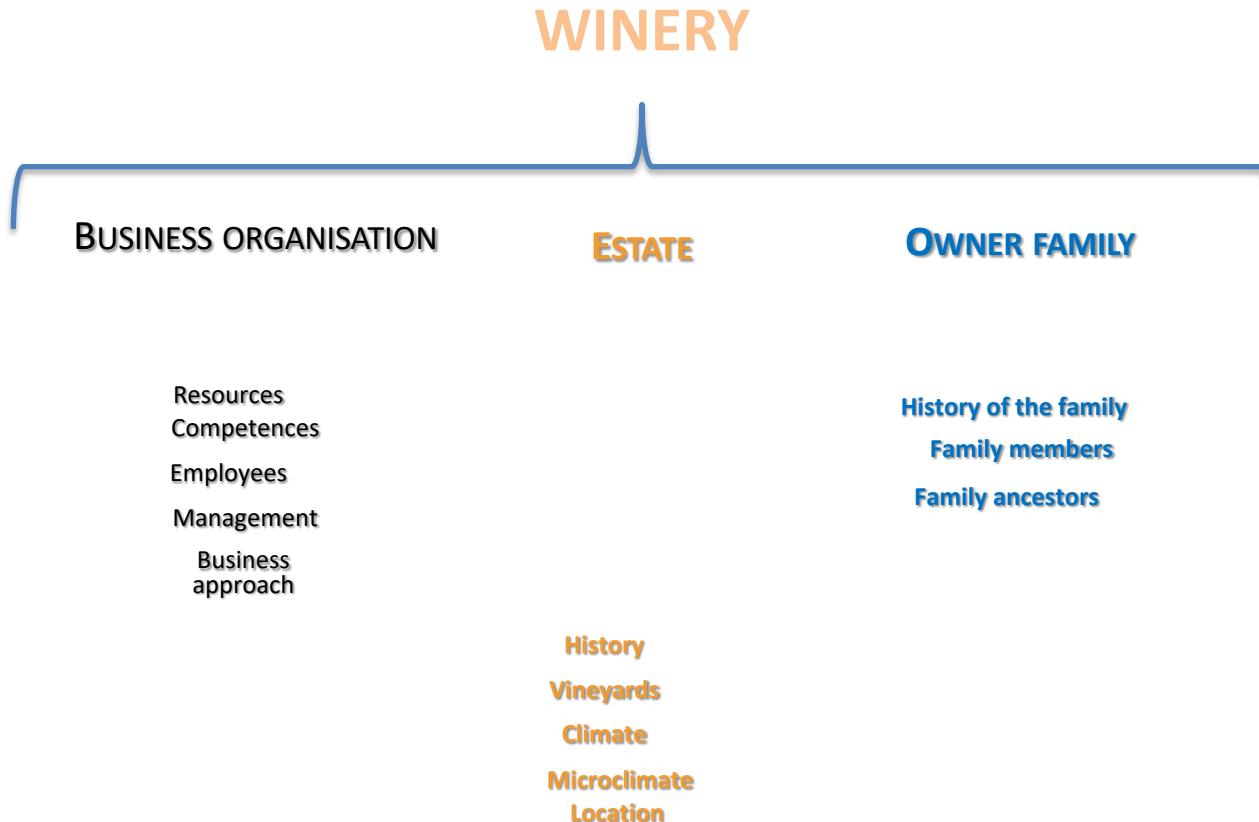


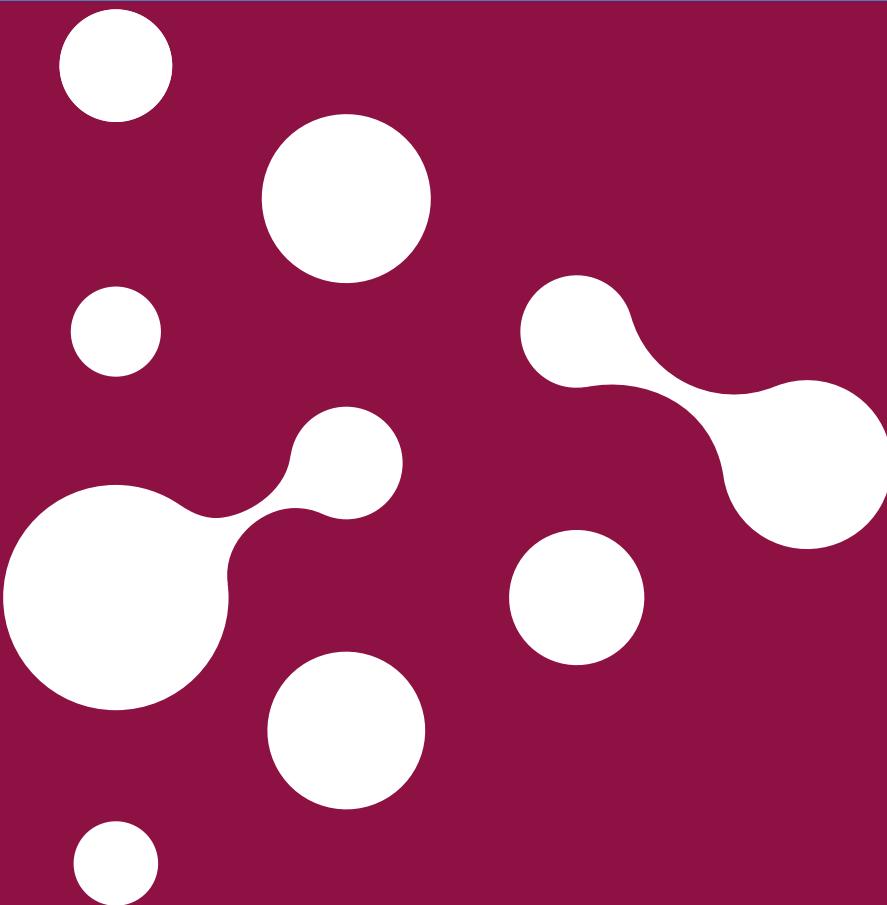
Dove la marca incide sul consumatore

DENOMINATION



Dove la marca incide sul consumatore





fondazione banfi

SANGUIS JOVIS
ALTA SCUOLA DEL SANGIOVESE

fondazionebanfi.it

Una sintesi

