

UN NUOVO FORMAT PER I GARDEN CENTER

A Myplant & Garden abbiamo incontrato Piero Camussone, responsabile della V.LAB, che si è inventato un format di “Street Food” da proporre ai garden center per offrire ai loro clienti un servizio in piu’.
L’abbiamo intervistato e ci ha raccontato come è nata questa idea.

Vieni da mondo diverso che non è quello del garden. Qual’è il settore in cui operi?

E’ cosi’...in effetti arrivo dal mondo della ristorazione. Opero in questo settore da ormai una ventina d’anni e all’interno di questo settore ci sono state delle interessanti opportunità che hanno prodotto alcuni sviluppi, tra cui questo nuovo progetto legato alla progettazione. Questo mondo originale della ristorazione e dell’organizzazione di eventi di ristorazione sia per quanto riguarda l’ambito privato e quindi compleanni, anniversari sia per il mondo Wedding mi ha portato a creare all’interno dell’azienda una branca che si occupa proprio di progettazione di format legati al mondo della ristorazione.

Raccontaci questo progetto di “Street food” all’interno dei garden center.

Più che cibo da strada questo lo potremmo chiamare Garden Food. Tutto nasce dall’idea di coinvolgere i clienti di un Garden Center verso un servizio e un prodotto al quale normalmente non è abituato in uno spazio come questo. Nasce anche da possibili esigenze da parte degli stessi avventori di un Garden Center di trovare soddisfazione nel momento in cui sono presenti per fare degli acquisti e quindi il fatto di avere un’area di relax e allo stesso tempo anche di ristoro è sicuramente un grosso valore aggiunto per il Garden Center ma nello stesso tempo anche per le persone che lo frequentano.

Come ti è venuto in mente questo progetto?

Mi è venuto in mente, intanto, frequentando i Garden Center in quanto mi piace molto viverli e acquistare i loro prodotti. Poi venendo dal mondo della ristorazione mi sono reso conto che un progetto cosi’ poteva essere un tassello interessante per proporre un servizio in piu’.
Quest’idea è stata sviluppata con alcuni partner che ovviamente sono le varie componenti per la realizzazione dello stesso. Infatti, prima di tutto, partiamo da uno studio del target per profilare i clienti che frequentano quel garden center e valutiamo la loro propensione all’acquisto e ai servizi che gli piacerebbe trovare. Le proposte potrebbero essere molte, come i brunch a tema, una giornata con uno chef che racconta le pietanze mentre le cucina, una giornata dedicata alle piante officinali e quindi cucinarle, insomma basta avere un po’ di fantasia e si possono trovare molte soluzioni. Con queste prime considerazioni valutiamo se ci sono le condizioni per offrire questo tipo di servizio. Successivamente si parte con la realizzazione di un format in funzione anche del tipo di business che il Garden Center vuole realizzare e che tipo di servizio puo’ offrire.
A volte da una prima analisi si capisce che non è il caso di puntare in questa direzione a meno che non ci siano degli interessi di marketing particolari; insomma puo’ capitare





che non ci sia un flusso tale da giustificare un investimento di questo tipo, altre volte invece si cerca di partire il prima possibile magari anche con dei temporary per vedere come si sviluppa il business. Inoltre da aprile fino a ottobre si puo' anche sfruttare la bella stagione usufruendo dell'esterno per una serie di iniziative come colazioni tematiche, branch, feste e ricorrenze. Ovviamente questo format non deve nascere necessariamente come core business anche perché l'attività principale è un'altra ma si puo' partire step by step e successivamente, in funzione della propensione di acquisto dei clienti, si puo' integrare l'attività.

Qui in fiera hai proposto uno di questi format, il piu' semplice, com'è andata? Come hanno reagito i visitatori?

Molto bene. Devo dire che il format è piaciuto. Ovviamente alcuni erano curiosi. Altri invece erano operatori del settore e con alcuni abbiamo già organizzato degli appuntamenti per conoscere il Garden Center e fare le dovute valutazioni di fattibilità.

