

STARE UN PASSO AVANTI

Quando un business funziona, iniziano a copiarlo. Allora bisogna saper innovare. **VILMA TOSCO**, general manager di Pet's Planet, applica con successo la strategia di marketing "Oceano blu".

Il settore degli animali domestici continua a crescere. Pet's Planet anche. Chiediamo a Vilma Tosco, general manager di Pet's Planet, di spiegarci, in poche parole, a cosa è dovuto il loro successo.

Come mai in periodo di crisi cresce un mercato legato agli animali? È cambiato qualcosa? L'animale domestico risponde all'esigenza che tutti abbiamo di essere importanti per qualcuno. Il tuo quattrozampe, inoltre, ti dà un affetto quasi incondizionato. La sua presenza nelle famiglie è in aumento. Sono cambiate le abitudini di consumo. Le categorie di proprietari di animali sono due: una ha puntato sul risparmio e sono aumentate le vendite degli alimenti "low price"; l'altra ha fatto proprio il consiglio del prof. Veronesi che invitava a mangiare meno e mangiare meglio. Ed è aumentata la vendita di alimenti di qualità superiore.

Come si svolge l'attività degli affiliati Pet's Planet? Tra consulenza nutrizionale e multicanalità. Oggi il cliente vuole essere correttamente informato e poter acquistare dove, quando e come preferisce. Una volta si sposta lui per andare in un punto fisso (e lo abbiamo già previsto), un'altra chiede la consulenza nutrizionale e la consegna

a domicilio, quella dopo ancora decide di acquistare online. Il nostro affiliato ha la possibilità di raggiungere, o di farsi raggiungere dal cliente ovunque e con qualsiasi mezzo. Comunque il nostro canale preferenziale, la vendita diretta a domicilio, è in forte crescita, come anche la consulenza, ormai irrinunciabile da parte del cliente, che nel nostro caso è consulenza nutrizionale per cani e gatti, professione che abbiamo inventato noi.

E continuate a essere gli unici?

Quando un business funziona, iniziano a copiarci. La bravura sta nella capacità di saper innovare continuamente, anticipando le tendenze. Io adotto la strategia del "Marketing Blu", che riassumerei così: fare ciò che fanno gli altri, ma in modo diverso dagli altri. Questo significa che quando gli altri ci copiano, noi siamo un passo avanti perché abbiamo già ulteriormente implementato il nostro format... Penso che questa sia una delle caratteristiche principali che ogni franchisee dovrebbe cercare in una casa madre.



MARCHIO
Pet's Planet

INVESTIMENTO
Da 11mila euro

PUNTI VENDITA
100 in Europa

INFO
Pet's Planet
Numero Verde
800 680665
www.petsplanet.it
franchising@
petsplanet.it