

CASE HISTORY

# NUOVO ROSÉ CERASUM

/ ANNO:  
- 2020

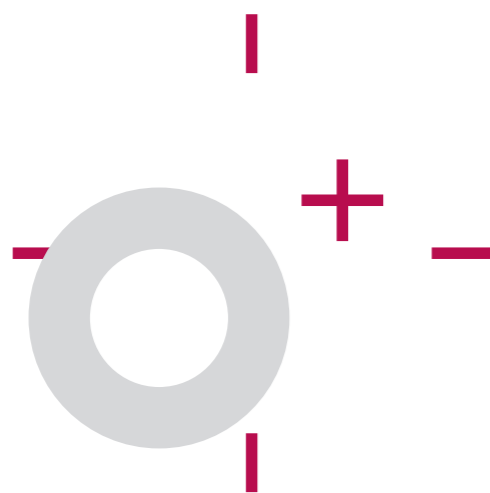


## OBBIETTIVO



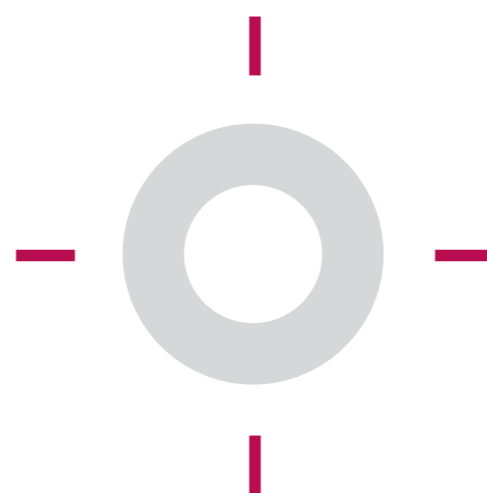
*Creare un nuovo concetto di vino rosè  
e comunicare attraverso lo studio di un  
packaging design coerente la sua unicità.*

# I PASSAGGI



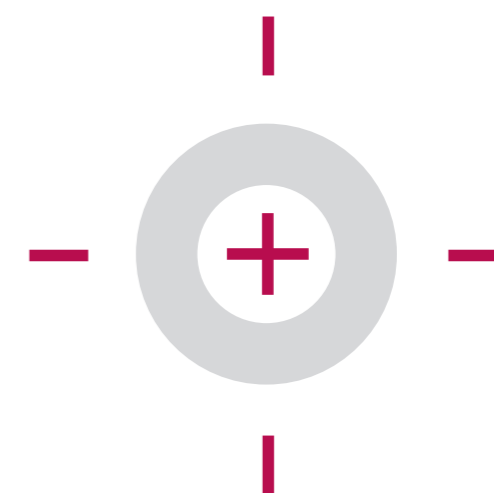
## 1. L'IDEA DI PRODOTTO

Tutto parte dall'idea dell'enologo Stefano Nera dell'azienda Agricola Caven che concepisce una nuova idea di vino rosè, prodotto con le uve Nebbiolo della Valtellina vendemmiate in un preciso stadio di maturazione.



## 2. LA COLLABORAZIONE

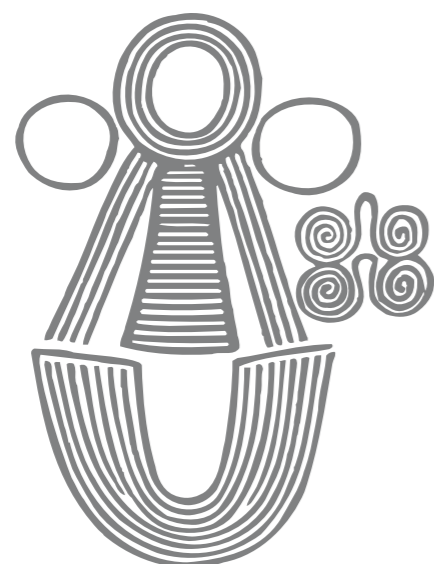
Studio Marsi in collaborazione con Simone Nera, responsabile marketing dell'azienda identifica gli elementi di naming e visivi capaci di trasmettere l'esclusività di questo prodotto, per esaltarne il valore.



## 3. IL RISULTATO

Otteniamo così un vino completamente diverso dall'offerta enogastronomica attuale presente sul mercato. Un vino capace di trovare un suo esclusivo posizionamento per non essere confuso con nessun altro.

# IL LINGUAGGIO DI COMUNICAZIONE



C E R A S U M

## LA DEA CAMUNA

La Dea Camuna che è anche il pittogramma del logo aziendale è la nostra fonte ispiratrice. Si tratta di un'importante reperto archeologico rinvenuto presso la località Caven, proprio dove vengono coltivate le vigne dell'azienda.

## L'ICONA

Al fine di mantenere uno stretto legame con la zona di produzione ed esaltare il singolare sentore di ciliegia del vino scegliamo come visual un particolare della Dea Camuna. Quello che noi chiamiamo "l'orecchino" ricorda infatti un gruppo di ciliege.

## IL NAMING

Il singolare sentore di ciliegia ci suggerisce quello che sarà il nome del vino: CERASUM. Un nome corto, memorabile e coerente con il prodotto che tradotto significa: ciliegia.

---

Le nobilitazioni, dalla stampa a caldo con foil metallico in cromia con la capsula e del prodotto e la scelta di una elegante carta perlata, hanno contribuito a trasferire con maggiore efficacia il valore del prodotto.

CERASUM

NEBBIOLO ROSÉ



CERASUM

NEBBIOLO ROSÉ




# LA RISPOSTA DEI CONSUMATORI È STATA IMPORTANTE



**Dipende che Vino**  
Incuriosisce molto, non vedo l'ora d'assaggiarlo!



**Dario Battoraro**  
Bella idea  1




**Roberta Cola**  
Degustato 🏆🏆🏆👍👍👍  1  
Mi piace · Rispondi · 32 sett.



**Giacomo Codazzi**  
Prodotto eccellente. Grande Stefano!  1  
Mi piace · Rispondi · 22 sett.



**Vincenzo Pio Sbalanca**  
Grande Stefano  1  
Mi piace · Rispondi · 22 sett.




**Francesca Riva**



Mi piace · Rispondi · 22 sett.




**Sokol Tota**  
Otimo finalmente un bel roze valtellinese complimenti  1  
Mi piace · Rispondi · 22 sett.



**Antonella Anto Marchionni**  
👏👏👏  1  
Mi piace · Rispondi · 22 sett.



**Salvatore Cirillo**  
❤️  1  
Mi piace · Rispondi · 22 sett.



**Michael Valsecchi**  
Gran vino!!



**Nera Vini** si trova presso **Valtellina**.  
11 luglio 2020 · Sondrio, Lombardia · 🌐

Sono appena nato, sono il Nebbiolo Rosé delle Alpi 🇮🇹  
Sei curioso di conoscermi?

#caven #cavencamuna #nebbiorosé #nebbiolo #rosé #winerosé  
#chiavennasca #nebbiolodimontagna #nebbiolodellealpi #alpiretiche  
#sondrio #valtellina #bormio #ValtellinaSuperiore #italianwine  
#vinoitaliano #roséwine #winetime #winelover #winelovers  
#winetasting



Ivan Previsdomini e altri 61

Commenti: 12 Condivisioni: 2

# ANCHE QUELLA DEI PROFESSIONISTI DI SETTORE



Le degustazioni effettuate dagli autori Carmelo Sgandurra e Renato Rovetta per la Guida "Rosa Rosati Rosè" 2020 - 2021 ha conferito alla nostra azienda Agricola Caven Camuna il riconoscimento tra i migliori produttori di Vino Rosa Italiano.

I NUMERI CONFERMANO

+50%

DI PEZZI VENDUTI IN PIÙ RISPETTO AL LANCIO DI UN VINO SIMILE.

---

INCREMENTO

Il dato è stato fornito dal Sig. Simone Nera titolare e responsabile marketing dell'Azienda Agricola Caven.



# ALCUNE RIFLESSIONI

## DIFFERENZIARSI È NECESSARIO.

Per evitare di essere messi in relazione con i concorrenti finendo in uno sconveniente confronto basato solo sul prezzo è necessario differenziare il proprio prodotto, trovando nel mercato di riferimento un posto esclusivo. Il design del packaging si occuperà poi di comunicare con chiarezza il valore del prodotto.

## COME SI FA A POSIZIONARSI?

Esistono diversi modi, in questo caso, ci siamo differenziati facendo leva su:

- una nuova concezione di prodotto grazie all'esperienza dell'enologo Stefano Nera;
- un naming esclusivo;
- un design del packaging coerente e studiato volto ad aumentare il valore del prodotto;
- un'adeguata presentazione fotografica del prodotto.

## UN SEGRETO.

I migliori risultati si raggiungono attraverso la collaborazione attiva fra il partner di comunicazione e l'azienda. Sempre.

