CASE HISTORY

LINEA MOLINO DIDIEGO

/ANNO:

- 2016 / 2017

/ DISCIPLINE:

- STRATEGIA
- COPYWRITING
- ART DIRECTION
- FOTOGRAFIA



OBIETTIVO DEL CLIENTE



Studiare il restyling del packaging di una linea di prodotti già a scaffale e il relativo materiale di promozione.

RISULTATO RAGGIUNTO



316,000 pezzi venduti nell'anno 2017 con n° 10 referenze inserite. 181,000 pezzi venduti nell'anno 2016 con n° 5 referenze inserite.

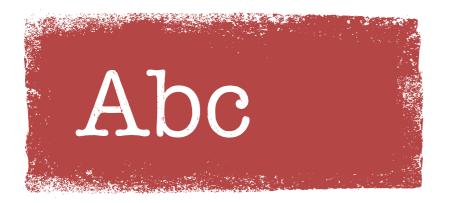
INCREMENTO

Il risultato economico ottenuto al termine dei due anni di lavoro sulla linea Molino di Diego è stato pari al +75% nell'anno 2017 rispetto all'anno precedente. Il dato è stato fornito dal Sig. Diego Filippini, titolare dell'azienda Molino Filippini.

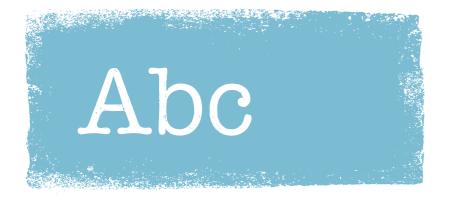


LINEA MOLINO DI DIEGO

È una linea di prodotti dedicata al canale discount, e offre una vasta scelta di materie prime e preparati dolci e salati. Tutti i prodotti della linea sono garantiti da un iter produttivo from farm to fork e certificati dai più accreditati enti certificatori per offrire un prodotto buono e genuino.



FARINE



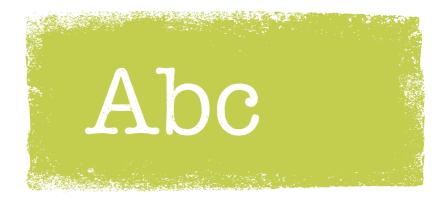
PRIME COLAZIONI



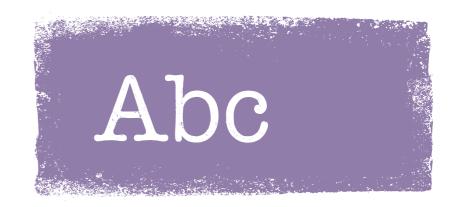
FARINE ISTANTANEE



PREPARATI SALATI



CEREALI



PREPARATI DOLCI

RAZIONALIZZAZIONE

La prima fase del lavoro inizia in stretta collaborazione con l'azienda, con l'obiettivo di organizzare le referenze in sottocategorie. Ad ogni categoria assegno quindi un colore base distintivo.



LA STRUTTURA DEL PACKAGING

Definisco un format grafico pulito, caratterizzato dalla presenza di una macchia di colore che racchiude il nome del prodotto e che conferisce quel tocco di imprecisione tipico dei prodotti artigianali. Il visual è sintetico e appetitoso. Il fondo bianco consente di veicolare chiaramente le informazioni di prodotto.





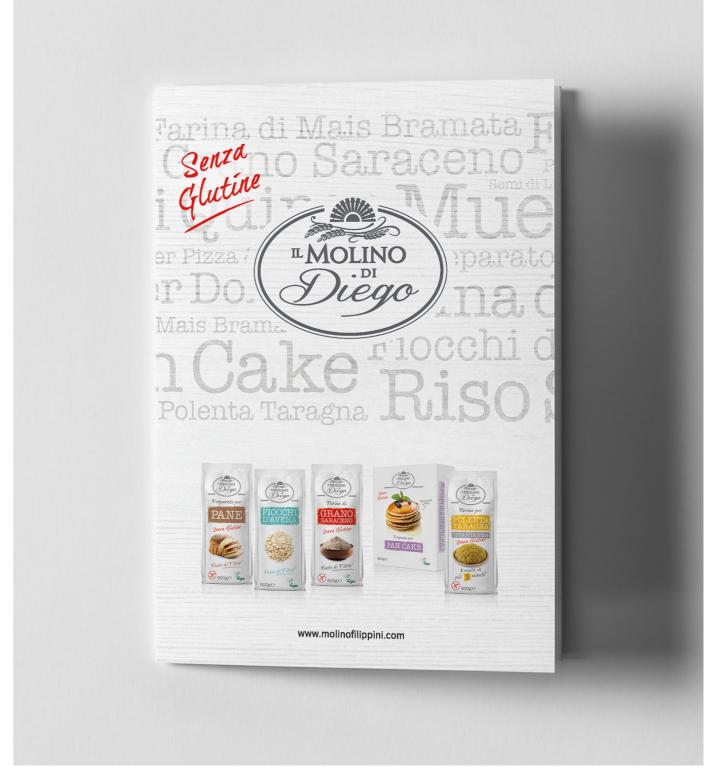




APPLICAZIONI DEL FORMAT GRAFICO

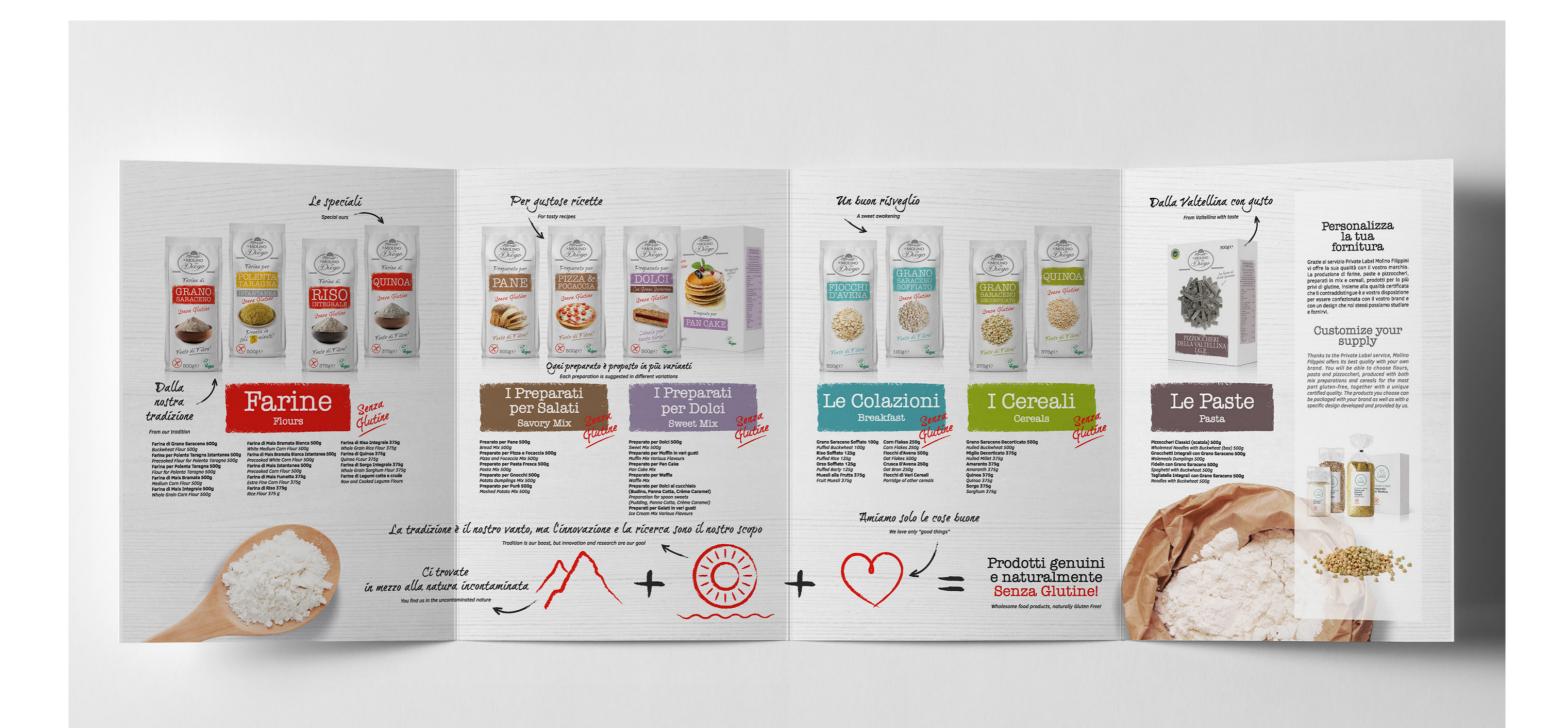
Il format grafico si adatta bene a varie tipologie di packaging, creando un'immediata riconoscibilità del brand sullo scaffale.





DÉPLIANT DI PRESENTAZIONE DELLA LINEA

Scelgo un pratico formato a 4 ante per veicolare le informazioni della linea.





PACKAGING DI PRESENTAZIONE PER I BUYER - FRONTE

Per assolvere all'esigenza di presentare la nuova linea ai buyer della grande distribuzione, propongo di realizzare una scatola ad hoc che, personalizzata su tutti i lati, diventa un'occasione importante per veicolare i valori principali della linea.







CARTONE

La fornitura del prodotto segue le logiche dei discount. Viene infatti progettata una scatola per il trasporto che è anche vassoio per una facile e veloce esposizione a scaffale.







ESPOSITORE DA TERRA

per il punto vendita.







PRIMA



316,000 pezzi venduti nell'anno 2017 con n° 10 referenze inserite. 181,000 pezzi venduti nell'anno 2016 con n° 5 referenze inserite.

INCREMENTO

Il risultato economico ottenuto al termine dei due anni di lavoro sulla linea Molino di Diego è stato pari al +75% nell'anno 2017 rispetto all'anno precedente. Il dato è stato fornito dal Sig. Diego Filippini, titolare dell'azienda Molino Filippini.

