GARRONE ROMÂNIA



2

produ


GARRONE
BIANCO
GARRONE
BIANCO
GARRONE
BIANCO
GARRONE
CHERRY
GARRONE
CHERRY

FMCG

Garrone România, se cu specific italian



COMPANIA ARE ÎN PLAN diversificarea portofoliului de produse



Băuturile alcoolice Garrone sunt produse de origine italiană, lansate pentru prima dată pe piața din Europa Centrală și de Est în anul 1991 de Grupul RODIA SA din Italia, împreună cu partenerii săi din această regiune.

Cel mai de succes produs este Garrone Bianco Vermouth, compania diversificându-și permanent portofoliul

Brandul Garrone a apărut pe piața din România în anul 1994, prin intermediul companiei Romanian Drink Service Import Export, având ca misiune: „Rețeta Italiană, Producție locală, Marcă internațională".

Diversificarea portofoliului

Portofoliul de produse este unul specific italian, fiind format din vermuturi (Bianco, Rosso, Dry) și aperitive (Cherry, Pesca), spirtoase (Bitter, Fernet, Limoncello, Amaretto, Spritz, Articiok) și vinuri spumante (Asti, Prosecco, Moscato și Pinot-Chardonnay).

Acestor băuturi deja cunoscute în rândul clienților li se adaugă noii veniți în familie: Baker's Field Cream Liqueur, Stamford London Dry Gin și Jasna Vodka. Acestea au apărut ca urmare a deciziei conducerii Romanian Drink Service Import Export de a se adapta perioadei de criză economică, orientându-se spre categorii de băuturi care să confere stabilitate și siguranță în business, în ciuda faptului că acestea nu sunt realizate după rețete tradiționale italiene.

Cel mai de succes produs din gamă este Garrone Bianco Vermouth. Acesta este urmat în topul preferințelor consumatorilor, de Garrone Cherry Aperitif, Garrone Rosso Vermouth și Garrone Limoncello.





> *Produsele Garrone sunt distribuite la nivel național atât prin intermediul retail-ului modern, cât și cel tradițional*





Pe viitor, compania dorește să continue procesul de diversificare și extindere a portofoliului de băuturi alcoolice Garrone.

„În funcție de nevoile pieței și ale consumatorilor, ținând cont de faptul că obiceiurile de consum al clientului final se schimbă în timp, încercăm în permanență să venim în întâmpinarea acestora, cu produse noi și în trend cu ce se întâmplă în piață. De exemplu, pentru începutul anului viitor ne propunem să lansăm o gamă de vinuri frizzante (Moscato, Pinot Gris și Rose), Garrone Vermouth Rose, Garrone Orangello și lista poate continua", declară Aurelian Dumitru, director executiv Romanian Drink Service Import Export.

Distribuție națională

Produsele din gama Garrone ajung la clienții din toată țara datorită Romanian Drink Service Import Export, care este activă pe ambele canale de distribuție, atât retail-ul tradițional, cât și cel modern.

Astfel, compania colaborează cu toți jucătorii importanți din retail-ul modern, gama Garrone fiind prezentă în toate marile lanțuri de supermarketuri. În plus, societatea colaborează și cu firme specializate de distribuție, aceștia fiind reprezentanții retail-ului tradițional.

„Criza economică ne-a determinat să găsim soluții pentru a eficientiza activitatea companiei. Am investit în echipamente de producție de ultimă generație, crescând astfel calitatea produselor și reducând la minim influența factorului uman. Totodată, am externalizat serviciile de logistică și de merchandising, diminuând în acest fel cheltuielile, dar crescând calitatea serviciilor și implicit vizibilitatea produselor noastre”, susține Aurelian Dumitru.

În consecință, în prezent, echipa Romanian Drink Service Import Export este formată din 30 de angajați de înaltă calificare. Personalul care se ocupă de buna funcționare a capacităților de producție a fost pregătit la companiile italiene, furnizoare de echipamente tehnologice.

Echipa de vânzări este formată din oameni care au fiecare minimum 15 ani de experiență în domeniu. Aceștia beneficiază de un proces continuu de învățare și pregătire profesională, participând constant la cursuri, training-uri în domeniu și activități de team-building.

Metodele de promovare aplicate

„Notorietatea brandului am construit-o de-a lungul timpului, cu campanii promoționale, cu premii pentru consumatori, investind în publicitate atât în BTL, cât și în ATL, dar principalul avantaj competitiv rămâne calitatea produselor noastre în raport cu prețul. Livrăm consumatorilor produse de calitate superioară, după rețete tradiționale italiene, la prețuri de main-stream”, menționează directorul executiv Romanian Drink Service Import Export.

De asemenea, compania și-a focusat eforturile pe componenta de Trade Marketing, bonificând consumatorii Garrone prin intermediul unor promoții de preț, sticle ambalate în gift-box, pachete promoționale – de exemplu, cross promo Garrone Bitter + Pfanner Orange.

În ceea ce privește canalele de comunicare folosite de companie pentru promovarea produselor, aceasta apelează la mass-media, având deja în derulare contracte cu





„stații radio cu acoperire națională și media din on-line".

Advertorialele sunt instrumentele folosite cu precădere de Romanian Drink Service Import Export, prin intermediul cărora le sunt comunicate eficient clienților companiei, caracteristicile și calitățile produselor.

Obiectivele companiei

Cele mai recente investiții efectuate au vizat înlocuirea unor utilaje de generație mai veche cu unele noi, complet automatizate, precum instalația de refrigerare în flux continuu și generatorul de azot alimentar. Alte investiții s-au concentrat pe creșterea capacităților de stocare/depozitare a materiilor prime și a produselor finite.

Aceste investiții au ajutat Romanian Drink Service Import Export să realizeze o cifră de afaceri de 2,6 milioane de euro, la sfârșitul anului 2015. Pentru anul în curs, obiectivele economice stabilite de conducerea companiei sunt de creștere a cifrei de afaceri cu 7%, estimări bazate pe realitățile economice actuale.

În plus, planurile de viitor ale companiei se axează pe diversificarea portofoliului de produse și, implicit, mărirea capacității de producție.

„Facem eforturi să ținem pasul cu noile tehnologii în domeniu, diminuând astfel impactul punctelor critice pentru siguranța alimentară, pe fluxul tehnologic", încheie Aurelian Dumitru, director executiv Romanian Drink Service Import Export.

> *Obiectivele companiei sunt creșterea cifrei de afaceri, diversificarea portofoliului de produse și mărirea capacității de producție*


GARRONE
Italian sexy
GARRONE
GARRONE
liquore al limone
ricetta italiana
limoncello


GARRONE
BIANCO
GARRONE
BIANCO
GARRONE
BIANCO
GARRONE
CHERRY
GARRONE
CHERRY
GARRONE
CHERRY
GARRONE
ROSSO
GARRONE
FRAGOLA
GARRONE
ORANGE
GARRO