

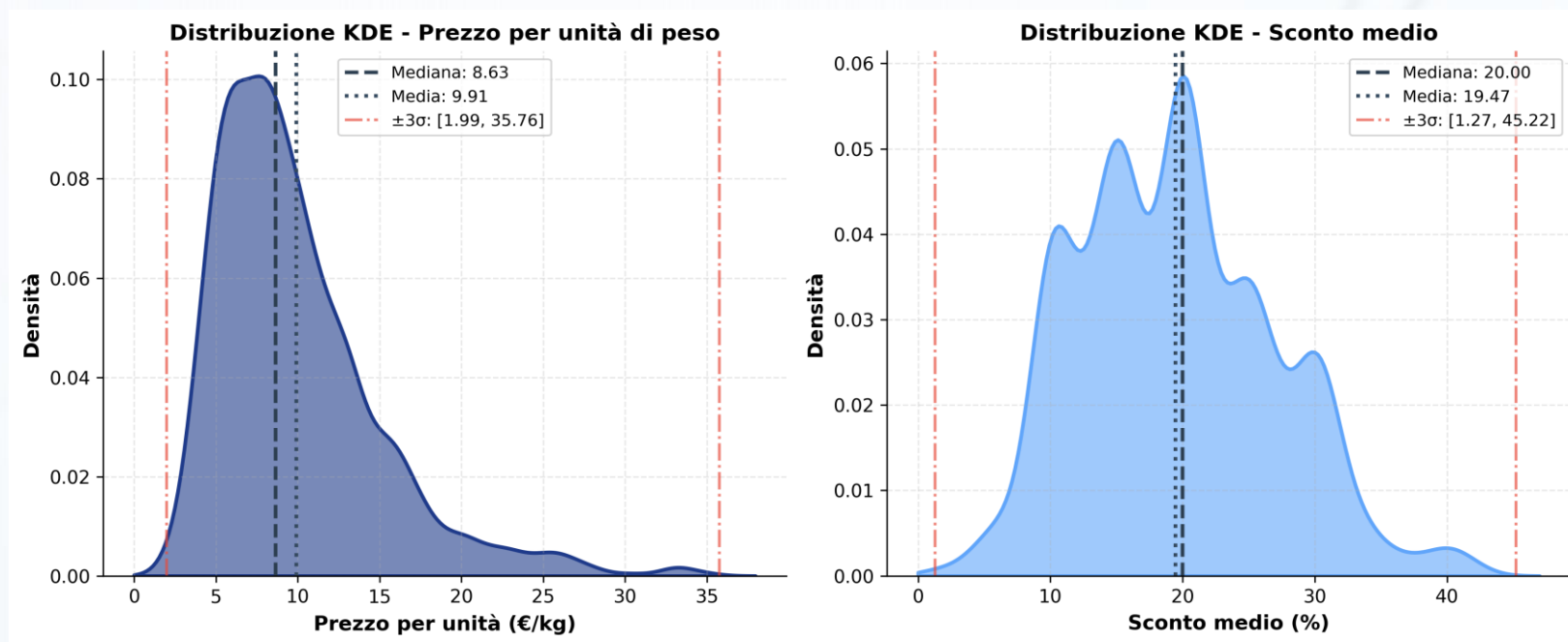
Cereali:

La promo “standard” è il 20% (e altri 4 dati chiave)



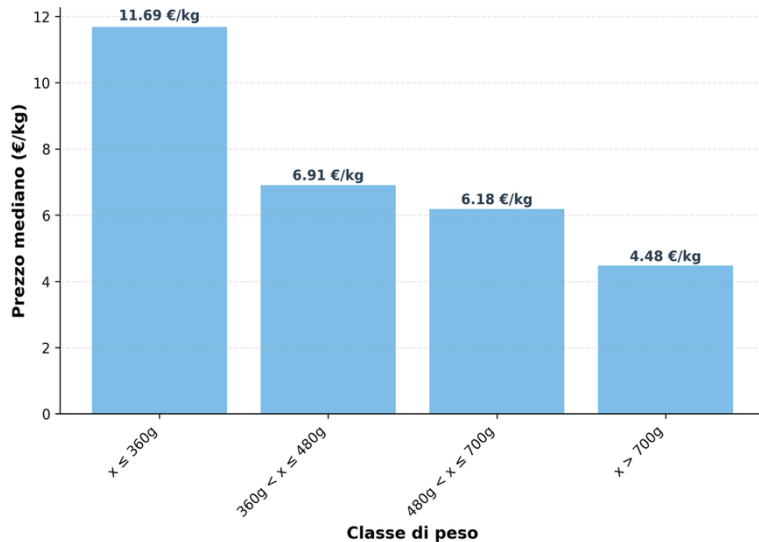
La distribuzione (grafico a sinistra) ha una forma "a campana" abbastanza regolare, con una mediana a 8,63 €/kg. La coda destra non è eccessiva: il mercato è concentrato nella fascia 5-12 €/kg.

La curva degli sconti (grafico a destra) rivela tre fasce tattiche ben distinte: un taglio leggero salva-margine (10-15%), lo standard di categoria (20%) e un picco aggressivo (~30%) mirato al "carico in dispensa" (stock-up) sui grandi brand.

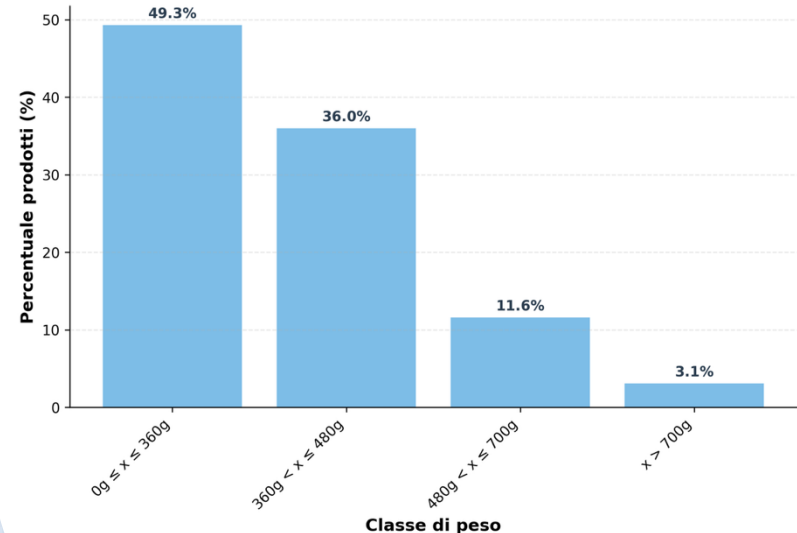


→ Le curve confermano che **il mercato è maturo e codificato**. Nonostante le punte al 30%, il 20% di sconto resta l'ancora di prezzo attesa dal consumatore per attivare l'acquisto.

Prezzo mediano per classe di peso



Distribuzione prodotti per peso



Passare dal **formato piccolo** ($\leq 360g$) al **formato maxi** ($> 700g$) abbatta il prezzo al chilo del 62%.

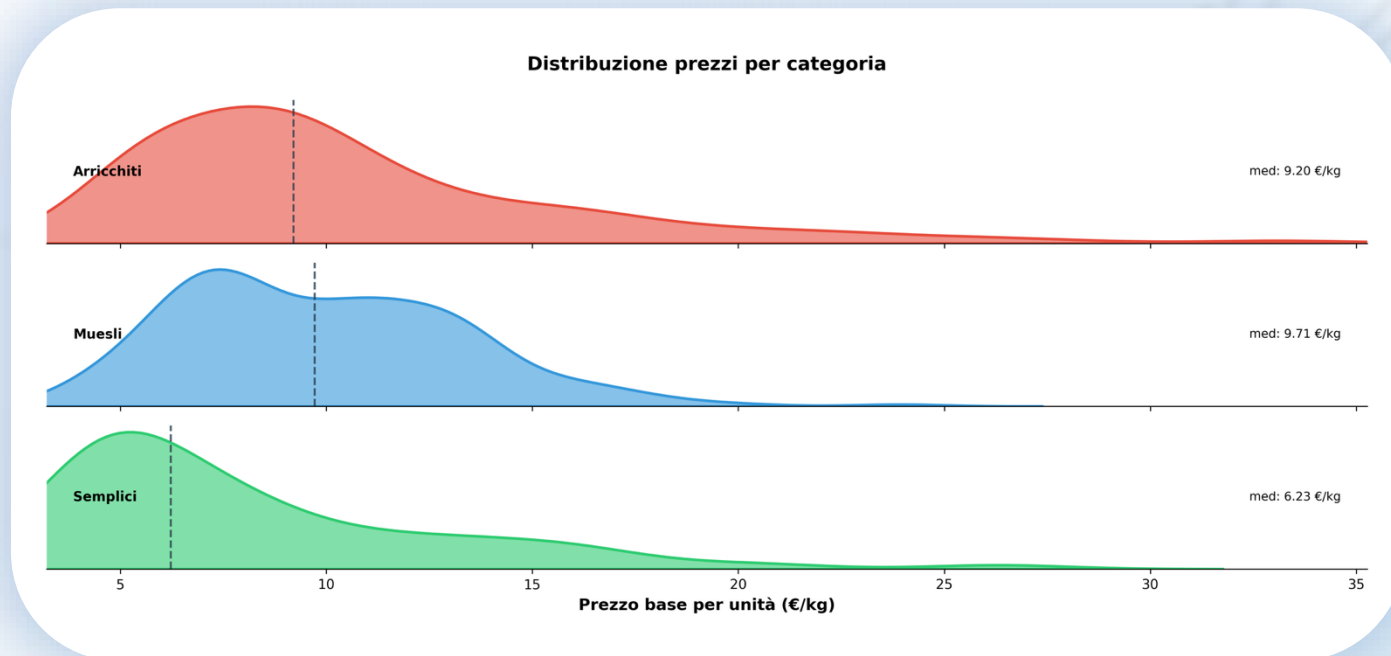
Quasi il **50% dei prodotti** a scaffale pesa **meno di 360g** (tipicamente la scatola da 300g o 350g).

I **formati "convenienza"** sopra i 700g sono una **nicchia ristretta** (3,1%). Nonostante offrano un risparmio enorme, hanno una rotazione più lenta, motivo per cui i retailer ne limitano l'assortimento.

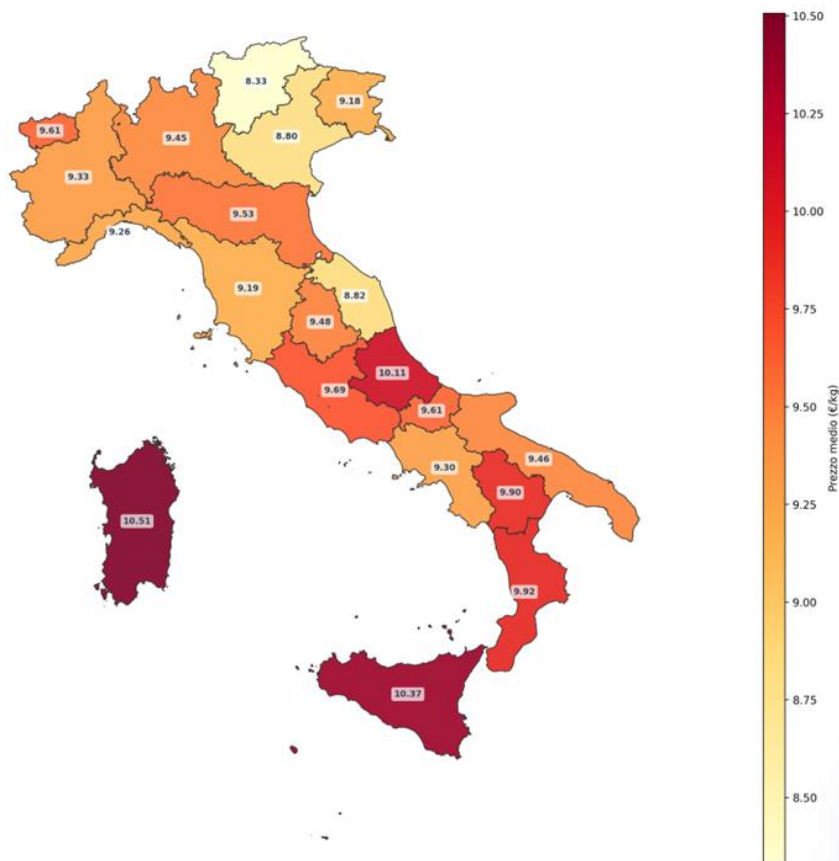
Contrariamente a quanto si potrebbe pensare, il Muesli ha la mediana di prezzo più alta (9,71 €/kg). La presenza di frutta secca, noci e bacche alza il costo della materia prima rispetto ai cereali estrusi.

Gli Arricchiti si posizionano subito sotto (9,20 €/kg), con una distribuzione molto ampia che include sia i brand leader costosi che le imitazioni economiche.

I cereali Semplici (es. Corn Flakes classici) sono la porta d'ingresso alla categoria, con una mediana di 6,23 €/kg, rendendoli la scelta "budget".

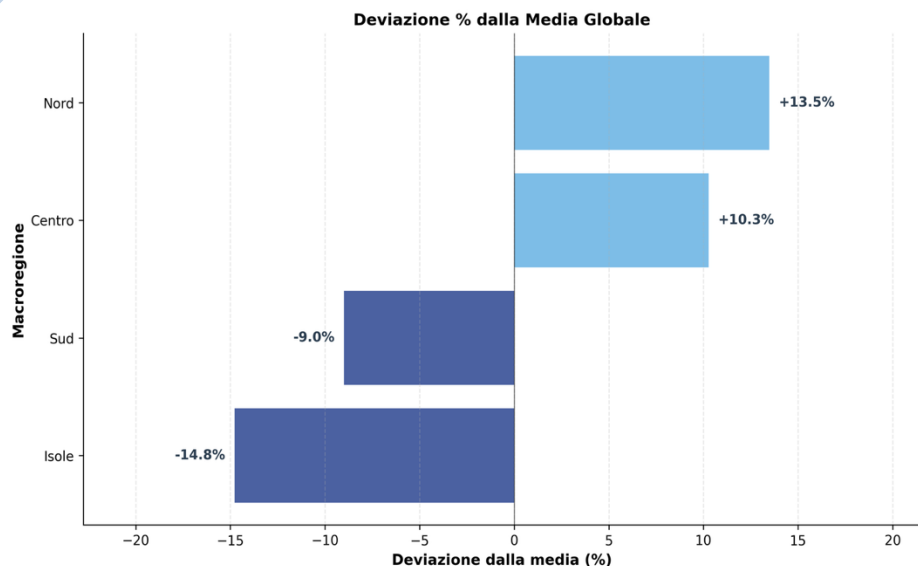


Prezzo medio (€/kg) per Regione - Italia



Il Nord guida la categoria con una profondità assortimentale superiore alla media (+13,5%), mentre Sud e Isole presentano scaffali più corti e un ruolo meno strategico dei cereali.

Nei cereali il gradiente geografico si inverte: **i prezzi non diminuiscono verso Sud**, ma tendono ad aumentare, in controtendenza rispetto ad altre categorie.



Implicazioni **Strategiche**

- Il mercato opera su una **scala promo implicita**, dove il 20% è baseline e il 30% diventa leva di stock-up, rendendo cruciale una struttura promo coerente.
- Il formato guida il valore: i **piccoli dominano lo scaffale**, mentre i maxi, se selettivi, possono generare forti discontinuità di €/kg.
- Il premium è **funzionale al contenuto e al territorio**: Muesli e Arricchiti sostengono il prezzo, con mix e pricing da adattare per macro-area.

Cereali

Rafforzare la segmentazione per bisogno e formato, usando i piccoli pack per penetrazione e i maxi in modo selettivo per difendere il valore in una categoria matura e promozionalmente stabile.

Vuoi approfondire l'analisi o ricevere il dataset completo?



Contattaci su info@prefe.it