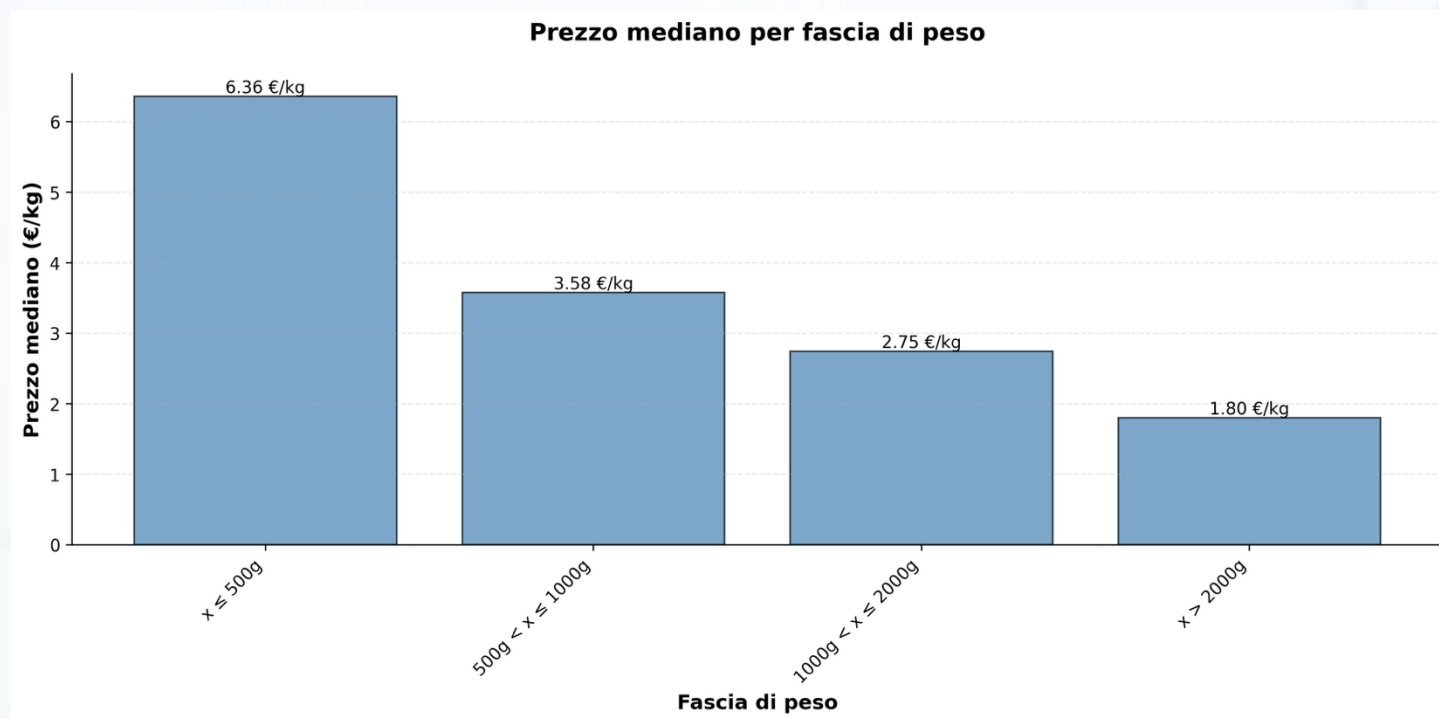


Riso nella GDO:

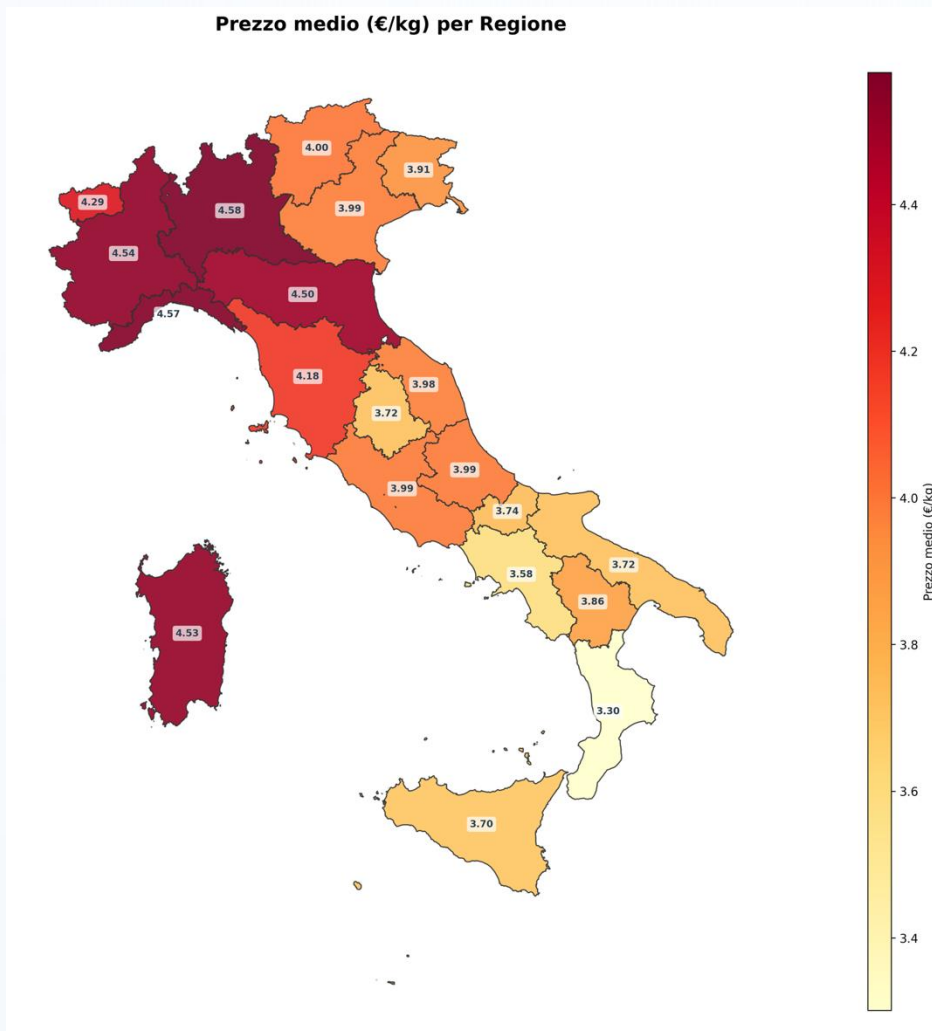
come governare valore, formati e posizionamento



I piccoli formati a pezzo singolo concentrano il massimo valore della categoria: sotto i 500g il prezzo al kg è più elevato, confermando il ruolo di specialità, bio e soluzioni ad alto servizio come leva di premiumizzazione.



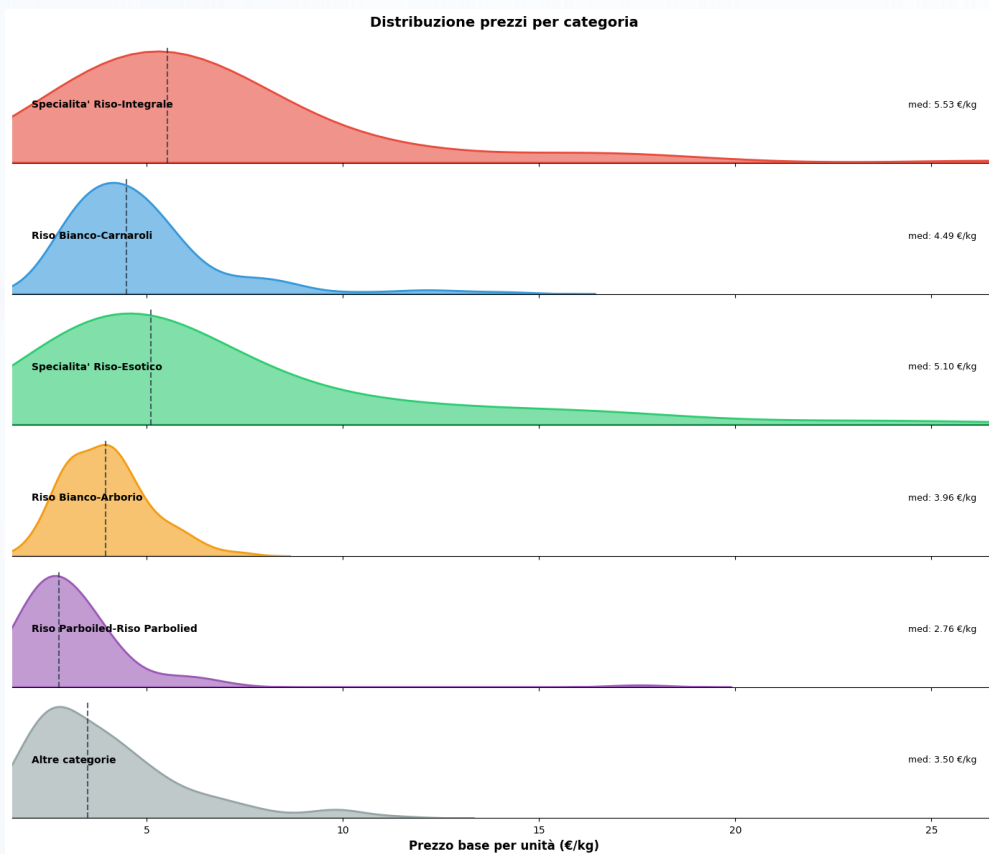
➔ All'aumentare della fascia di peso il prezzo mediano si comprime progressivamente, strutturando **una chiara scala di convenienza** e spostando il focus strategico dalla creazione di valore unitario alla difesa dei volumi.



La **mappa dei prezzi medi al kg** mostra una chiara polarizzazione geografica del riso in Italia:

- **Nord-Ovest e Sardegna** presidiano il valore grazie a assortimenti più profondi e premium;
- **Il Sud** si colloca su un **posizionamento più conveniente**, con focus su varietà standard e alta rotazione.
- **Centro Italia e Nord-Est** si attestano su una fascia intermedia, configurandosi come **aree di transizione tra valore e convenienza**.

Le differenze territoriali rendono inefficaci strategie uniformi di assortimento e pricing.



La **distribuzione dei prezzi** dentro le categorie evidenzia architetture di valore distinte:

- **Integrale ed Esotico** concentrano il premium della categoria, con forte segmentazione interna;
- **Carnaroli** guida il valore nel **segmento tradizionale**, mentre **Arborio** presidia un posizionamento più standard e accessibile;
- **Parboiled** si conferma la categoria più **orientata alla convenienza**, con prezzi compressi e bassa differenziazione.

Implicazioni **Strategiche**

- La forte concentrazione di prezzo nei piccoli formati indica che la creazione di valore passa da **specialità, servizio e segmentazione di gamma**, non dalla leva volume.
- La **compressione progressiva del prezzo al kg** con l'aumento del peso impone scelte esplicite tra valorizzazione dell'unità e difesa dei volumi lungo i diversi formati.
- Le **forti differenze tra categorie e territori** rendono necessario differenziare assortimento e pricing in funzione del ruolo di categoria e del contesto geografico.

Riso

Evolvere l'architettura di categoria per
bilanciare convenienza e premium,
massimizzando valore per unità in un contesto
ad alta pressione competitiva.

**Vuoi approfondire l'analisi o ricevere il
dataset completo?**



Contattaci su info@prefe.it