

PROGETTO DI STUDIO-RICERCA VOLTO A MONITORARE IL MERCATO E A SOSTENERE LO SVILUPPO DELLA DENOMINAZIONE CRUDO DI CUNEO DOP





Il Consorzio di Tutela e Promozione del Crudo di Cuneo ha richiesto uno studio-ricerca volto a monitorare il mercato e a sostenere lo sviluppo della denominazione rappresentata.

Tale finalità pone l'attenzione verso un preciso focus di ricerca, confluente nel monitorare la competitività del **posizionamento strategico definito**, quale presupposto per una chiara soddisfazione della domanda finale (Consumatore) e domanda intermedia (Trade).

BRAND FRAMEWORK

L'area in cui si vince deve essere unica rispetto ai concorrenti. interessante e motivante per i clienti e soprattutto libera e "conquistabile" dalla marca.







Acquisire informazioni rilevanti per costruire un posizionamento del Crudo di Cuneo unico, distintivo, motivante. Le **aree** che abbiamo analizzato sono state le seguenti:

MERCATO	CONSUMATORE	TRADE	POSIZIONAMENTO ADV		
 Dimensioni e trend di mercato Competition Canali Distributivi Pricing 	 Analisi del Comportamento di acquisto del Consumatore nel Punto Vendita 	 Numero Referenze per tipologia Crudo Pricing Quantitativo Prosciutti venduti 	 Analisi della Comunicazione degli altri Consorzi Mappa di Posizionamento 		

DISCIPLINARI	CARATTERISTICHE	ANALISI SENSORIALE		
 Zona di Allevamento Alimentazione Modalità di Lavorazione Tempo di Stagionatura 	 Dimensione Aspetto della Fetta Gusto Nota Distintiva 	 Profilo di Gusto del Crudo di Cuneo 		







- O1 ANALISI DEL MERCATO: MACRO E MICRO LEARNING
- PROSCIUTTO CRUDO: CARATTERISTICHE ED ANALISI ONAS
- POSIZIONAMENTO E STRATEGIE A CONFRONTO
- 1 RICERCA DI MERCATO 2025





ANALISI DEL MERCATO: MACRO & MICRO LEARNING





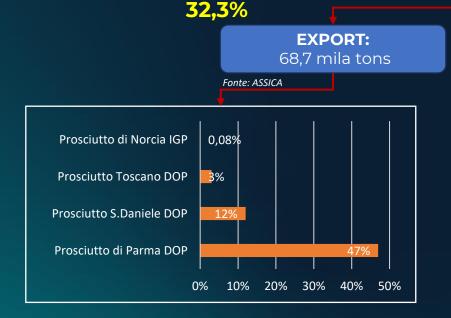


ANALISI DI MERCATO: MACRO LEARNING



60%

TOTALE MERCATO PROSCIUTTO CRUDO 2023: 212,3 mila tons



IL 52% E' PRESIDIATO DA PARMA E SAN DANIELE

ITALIA: 142.4 mila tons Parma DOP: 47,1 tons (33%)

San Daniele DOP: 18,9 tons (13,3%)

67,7%

Toscano DOP: 2,6 tons (1,8%)

Carpegna DOP: 0,8 *tons* (0,6%)

Modena DOP: 0,4 tons (0,3%)

IL 37% E' PRESIDIATO DA

PARMA E SAN DANIELE

Altri Tipi: 72,6 tons (51%)

40% GDO:

IL 46% DEL TOTALE MERCATO E' PRESIDIATO DA PARMA E SAN

Fonte: CIRCANA

Parma DOP: 33,5 tons (39,8%)

Fonte: ELABORAZIONE INTERNA

NORMAL TRADE:

84.1 mila tons

San Daniele DOP: 10,6 *tons* (12,6%)

Toscano DOP: 1,1 *tons* (1,3%)

Carpegna DOP: 0,2 tons (0,2%)

Modena DOP: 0,1 *tons* (0,1%)

Altri Tipi: 38,7 tons (46%)

Parma DOP: 13,5 tons (23,2%)

58,2 mila tons

Fonte: ASSICA + ELABORAZIONE INTERNA

DANIELE

San Daniele DOP: 8,3 *tons* (14,3%)

Toscano DOP: 1,5 *tons* (2,7%)

Carpegna DOP: 0,7 tons (1,1%)

Modena DOP: 0,3 tons (0,6%)

Altri Tipi: 33,9 tons (58%)

prosciutto

Take care of your Business | 6



TOTALE VALORE MERCATO PROSCIUTTO CRUDO					
2022 2023 Δ% vs AP					
1.484€	1.572€	5,57%			

2022 **Totale (Volume):** 379.161 Peso Variabile Peso Imposto 48% 52% ■ Peso Imposto ■ Peso Variabile

Fonte: CIRCANA

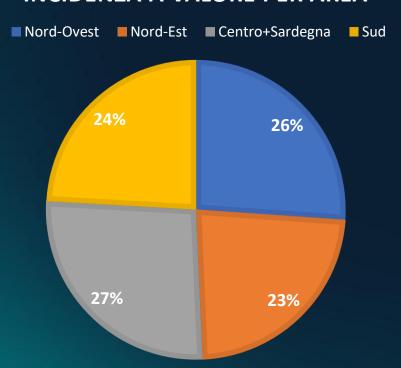




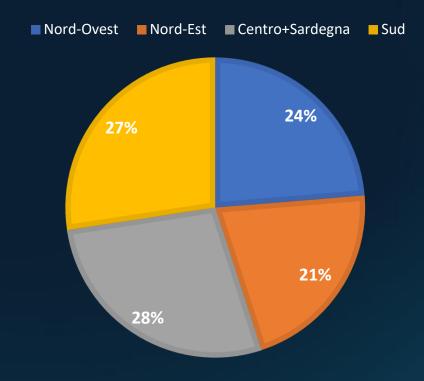


INCIDENZA A VALORE PER AREA

Fonte: CIRCANA



INCIDENZA A VOLUME PER AREA







Di seguito vengono riportati i Prezzi Medi di vendita del mercato GDO per tipologia di Prosciutto Crudo.

Fonte: CIRCANA

Si evince che Carpegna e Parma hanno il posizionamento di prezzo più elevato (rispettivamente 33,68€ e 32,38€). San Daniele e Toscano seguono a breve distanza con un delta di circa -2€/-1€. Gli altri si posizionano sotto i 30€.

		2022	2023
		PREZZO MEDIO	PREZZO MEDIO
TOTALE MERCATO PROSCIUTTO CRUDO		24,24€	26,41€
	Parma	29,38€	32,38€
	San Daniele	29,30€	31,51€
	Culatello*	40,37€	41,30€
	Toscano	35,15€	31,58€
	Carpegna	31,27€	33,68€
	Modena	28,49€	30,96€
	Altri Tipi	20,00€	21,78€

^{*}Il Culatello di Zibello non è un prosciutto, bensì è un salume a pezzo intero ottenuto da un fascio di muscoli crurali, posteriori e interni, della coscia del maiale.





Fonte: Rapporto-Ismea-Qualivita-2024-WEB-1.pdf

CATEGORIA:

La categoria dei prodotti a base di carne include 43 denominazioni e costituisce circa ¼ del valore della produzione del settore cibo DOP IGP, nonché il 13% delle esportazioni.



Valore:

Il valore della produzione aumenta moderatamente rispetto il 2022 a causa della ridotta offerta, mentre le esportazioni subiscono una diminuzione del 3,9% in valore, principalmente a causa della persistente chiusura di alcuni mercati.



Volume:

Per il quarto anno consecutivo, la produzione certificata di prodotti a base di carne mostra una **contrazione**, principalmente dovuta alla diminuzione dell'offerta di capi (-5,7% nelle macellazioni del circuito DOP IGP).

Con riferimento alle singole categorie di prodotti per il 2023, la **struttura dei consumi interni** ha visto al primo posto il prosciutto cotto, con una quota pari al 27,9% del totale dei salumi, seguito dal **prosciutto crudo al 21,3%,** da mortadella/wurstel al 19,9%, dal salame all'8,6% e dalla bresaola al 2,4. Chiudono gli altri salumi al 19,9%.





PROSCIUTTO CRUDO: CARATTERISTICHE ED ANALISI ONAS







2. PROSCIUTTO CRUDO: CARATTERISTICHE

	PARMA DOP	S. DANIELE DOP	MODENA DOP	VENETO DOP	JAMBON de BOSSES DOP	CARPEGNA DOP	TOSCANO DOP	NORCIA IGP	CRUDO CUNEO DOP	SAURIS IGP	AMATRICIANO IGP	PATA NEGRA
	Tondeggiante e	A «chitarra» e	Tonda ed allungata, con	Semi-pressata e privo di piedino	Semi-pressata con piedino inclinato di almeno 30°.	Tondeggiante, tendente al piatto.	Tondeggiante, ad arco sulla sommità	Tondeggiante a pera e privo di piedino	Tondeggiante, priva di piede e con anchetta.	Tondeggiante, privo d zampino	Tondeggiante e leggermente allungata	Forma affusolata e allungata
DIMENSIONE	priva di piedino	provvista di piedino	Peso compreso tra 8 e 10 Kg	Peso compreso tra 8 e 11 Kg	Coscia legata con una corda	Peso non inferiore ad 8 Kg.	Peso tra 8 e 9 Kg.	Peso non inferiore a 8,5 Kg	Peso tra 8,5 e 12 Kg	Cotenna di colore noce dorato e sfumature arancioni	Caratteristica struttura a gamba, che riprende quella del maiale	Parte esterna pelle scura e robusta, mentre la parte sottostante è un po' più morbida
ASPETTO FETTA	Rosa nella parte magra e bianca nella parte grassa.	Rosso-rosato, con striature di grasso di colore bianco.	Rosso vivo	Rosa Parti grasse perfettamente bianche	Rosso vinoso Lardo sodo e brillante con sfurnature rosa	Rosa salmonato Grasso biancorosato	Rosso vivo o Rosso chiaro Scarsa presenza di grasso	Rosato o Rosso	Rosso uniforme Grasso bianco	Rosso-rosato uniforme Grasso di colore variabile (dal bianco al bianco-rosato)	RosedRosso vivo	Rosso intenso
GUSTO	ll Gusto delicato e dolce Aroma fragrante.	Gusto dolce e delicato. Aroma intenso, con sfumature tostate (crosta di pane), note di frutta secca e malto d'orzo.	Gusto sapido, ma non salato. Aroma dolce ed intenso	Morbida e Profumata Aroma delicato, dolce e fragrante	Gusto delicato e leggermente salato, con sottofondo aromatico	Gusto delicato e dolce Aroma fragrante ed aromatico	Gusto delicato con giusta sapidità Aroma caratteristica, dovuta dalla stagionatura e salatura con sale pepe ed aromi del territorio	non salato Aroma	Morbida e Compatta Aroma dolce e fragrante	Gusto dolce Aroma delicato con nota di affumicato	Gusto sapido, ma non salato Aroma dolce e gradevole	Gusto ricco e complesso con note di frutta secca, erbe aromatiche e leggero retrogrusto affumicato
NOTA DISTINTIVA	Basso quantitativo di sale; Altitudine mai superiore ai 900 mt.	Altitudine mai superiore ai 300 mt	condizioni microclimatiche della zona di produzione: prevalentemente	tipica della pianura stretta fra i Monti Berici e i Colli Euganei, conferisce al Prosciutto Veneto	La stagionatura ha luogo in locali freschi, ad esempio i rascards , all'interno dei quali i prosciutti vengono tenuti costantemente vicino a fieni locali, rivoltati e sostituiti con cadenza regolare.	Dopo 400 giorni dall'inizio della lavorazione viene sottoposto ad analisi mediante tecnica della "puntatura"	Tecnica di rifilatura a "V" per facilitare penetrazione del sale Impiego, durante la salagione, di essenze ed aromi tipici (aglio, rosmarino, ginepro e mirto)	renderlo ideale per	Ottima copertura di grasso e colore rosso uniforme Filiera più corta d'Italia	Il Prosciutto di Sauris IGP è molto dolce poiché viene utilizzata una quantità ridotta di sale dal momento che la fase di affumicatura garantisce già un'ottima conservazione della carne.	deriva dalla tradizionale tecnica di	Razza suino 100% iberica Alimentazione dei suini a base di ghiande

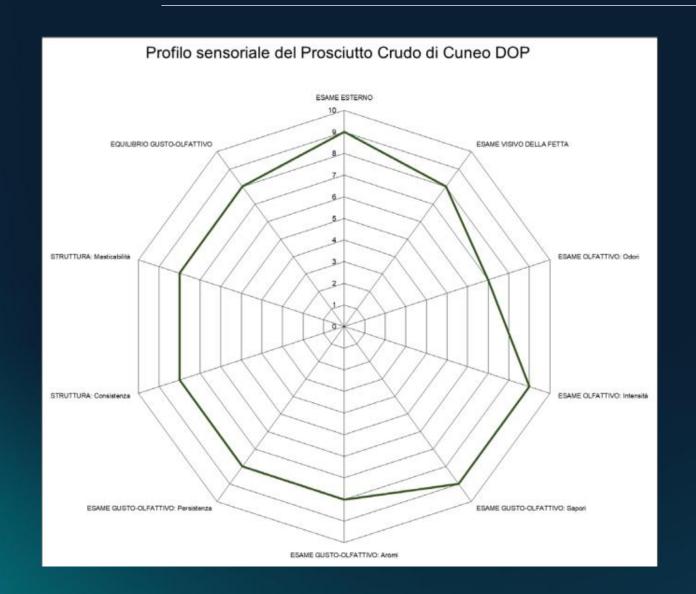


Fonte: https://www.qualigeo.eu/prodotto-qualigeo





2. PROSCIUTTO CRUDO: ANALIS ONAS

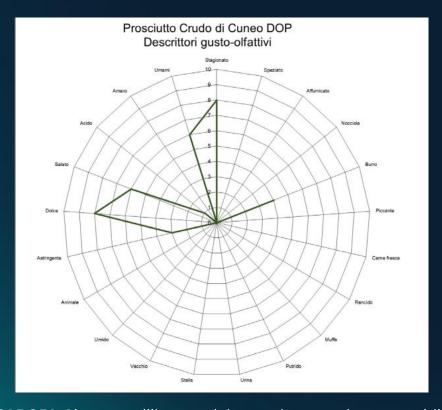








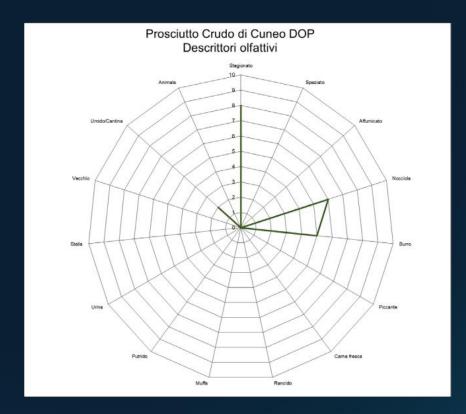
2. PROSCIUTTO CRUDO: VALUTAZIONE ONAS



SAPORI: Giusto equilibro tra dolce e salato, con leggera acidità e astringenza, e umami di media intensità.

AROMI: Note di carne stagionata con sentori tostati e burrosi. Leggeri sentori di umidità dei locali di stagionatura.

PERSISTENZA: Persistenza medio-elevata con prevalenza della dolcezza.



ODORI: Carne stagionata con sentori di nocciola e di burro nella parte grassa. Leggeri sentori di umidità derivante dalle celle/locali di stagionatura.

INTENSITÀ: Elevata con prevalenza delle note stagionate.





POSIZIONAMENTO E STRATEGIE A CONFRONTO







3. POSIZIONAMENTO E STRATEGIE A CONFRONTO

	PARMA DOP	SAN DANIELE DOP	MODENA DOP	CARPEGNA DOP	TOSCANO DOP	CUNEO DOP
STRATEGIE PUBBLICITARIE	DIGITALE ED OFFLINE: Eventi, Sponsorizzazioni, Degustazioni ed Influencer Marketing. COSA VIENE PROMOSSO: Naturalità del prodotto, Tradizione, Autenticità	Eventi locali ed internazionali, degustazioni e collaborazioni con ristoranti di alta classe COSA VIENE PROMOSSO: Dolcezza, Delicatezza e Qualità del Prosciutto	enogastronomici, fiere e collaborazioni con chef modenesi. COSA VIENE PROMOSSO: Qualità e Tradizione (enfatizzando l'uso di sale marino ed assenza di additivi)	Il Prosciutto di Carpegna è promosso enfatizzando la tradizione secolare e l'artigianalità nella produzione. Le campagne pubblicitarie si concentrano sulla qualità superiore e sull'autenticità del prosciutto	Viene promossa la tipicità, naturalità e qualità del prodotto. Enfasi sull'uso di sale come unico additivo e la tradizione toscana nella produzione	Promozione Tradizionale ed Eventi Enogastronomici COSA VIENE PROMOSSO: La DOP è elemento centrale. Viene enfatizzata la Tradizione, la Qualità e l'Origine
ESEMPI	2019: Campagna «Prosciutto di Parma fa parte di te»2024: Scenografica tavolata nel cuore della Città Ducale	2022 – 2025: Campagna «In Europa il rispetto della Tradizione incontra quello dell'Ambiente», cofinanziata dall'UE	2017: Campagna multimediale focalizzata sull'emozione legata al prodotto Spot radiofonico «E' crudo, è buono, è Modena»	-2022: Campagna stampa per valorizzare la tradizione e qualità. -Partecipazione al progetto europeo «L'eccellenza europea è una forma d'arte» -Campagna social media	CUT&SHARE: Campagna cofinanziata dall'UE. GUSTO: Progetto europeo con spot televisivo Campagna Social	- Partecipazione alle Nitto ATP Finals con degustazioni del prodotto Partecipazione al programma di Cooking show con Chef stellati (n.38 eventi) nell'ambito della Fiera Internazionale del Tartufo di Alba

SITO WEB

Ben strutturato, con numerose informazioni e molto dinamico.

User-Friendly, ben organizzata e con sezioni **interessanti** (es. Magazine)

Chiaro ed Intuitivo, con sezioni dedicate a video e ricette. informazioni nutrizionali

Contenuti che

del prodotto.

Pubblicazione di

enfatizzano la qualità

Contenuti educativi e

dialogo con community

qualità del prodotto. educativi e dialogo con community

Ben **strutturato** con enfasi su: radici storiche, Processo di produzione, ricette, Contatti ed Aggiornamenti

I contenuti condivisi

Intuitivo e ben

Eventi & News

Presenti **immagini** e

video che mostrano il

processo di produzione.

strutturato.

Semplice e con Contenuti Visivi.

Sezione News ed Eventi poco aggiornata, poca interattività, bassa SEO

SOCIAL MEDIA

Contenuti che evidenziano la qualità e la **tradizione** del Parma DOP

Contenuti che celebrano la **tradizione** e la **qualità**

Contenuti che enfatizzano la Pubblicazione di Contenuti

includono **immagini** e video che evidenziano la qualità e l'autenticità

Pagine ben curate e mirano a valorizzare il prodotto





ANALISI DI MERCATO: PRINCIPALI INSIGHTS







2. ANALISI DI MERCATO: PRINCIPALI INSIGHTS

SEZIONE 1: INFORMAZIONI GENERALI SUL PUNTO VENDITA

Clientela Servita

Il **36,7%** del campione serve mediamente **100 clienti al giorno**

Referente presenti

Le combinazioni presentate più comuni includono il Prosciutto di Parma/Crudo di Cuneo, oppure Parma/San Daniele/Crudo di Cuneo.

Il **33,3%**, presenta il Crudo di Cuneo come **unica referenza** e si ritiene un grande estimatore.

Prezzi di Vendita applicati

PREZZO MEDIO APPLICATO	% PUNTI VENDITA	
Da € 3,00 a € 3,40	0%	1
Da € 3,50 a € 3,99	60%	
Da € 4,00 a € 4,49	25%	
Sopra € 4,50	15%	

Un fattore che ha sicuramente influenzato questa distribuzione è la recente mancanza di pezzi di Crudo di Cuneo consegnati ai vari punti vendita







2. ANALISI DI MERCATO: PRINCIPALI INSIGHTS

SEZIONE 2: ABITUDINI DI ACQUISTO DEL CONSUMATORE

Consumo di Prosciutto Crudo

- Acquisto quotidiano per la maggior parte dei consumatori
- Aumento della domanda durante il periodo estivo

Influenza dell'Operatore al banco

- 50% dei consumatori **non ha deciso** quale prosciutto acquistare
- Disposti a seguire i consigli dell'operatore



Fattori che influenzano la scelta

- 1° Origine del prodotto
- 2° Marchio
- 3° Prezzo

Stagionatura

- Solo il 33,3% preferisce una stagionatura specifica
- Prevalenza per il prosciutto stagionato 24 mesi
- La scelta dipende dalla conoscenza o passione del settore







2. ANALISI DI MERCATO: PRINCIPALI INSIGHTS

SEZIONE 3: FOCUS SU POSIZIONAMENTO E PERCEZIONE DEL CRUDO DI CUNEO DOP

REPUTAZIONE DEL PROSCIUTTO CRUDO DI CUNEO

APPREZZAMENTO DA PARTE DEI CONSUMATORI

QUALITÀ DEL PRODOTTO

PROMOZIONE E MARKETING

- Buona reputazione per la qualità
- Problemi recenti: ritardi e mancanze nelle forniture
- Critiche per l'ingresso nel canale GDO, percepito come perdita di esclusività
- Sapore distintivo riconosciuto e apprezzato
- Forte legame con il marchio e la qualità percepita
- Origine come vantaggio competitivo (preferito dai consumatori locali)

- Nessun difetto rilevante per la maggior parte dei Punti Vendita
- Difetti occasionali (eccessiva sapidità, stagionatura non sufficiente, colore non uniforme)
- Prosciutti difettosi tempestivamente sostituiti, mantenendo fiducia nel prodotto

- 90% dei Punti Vendita utilizza cartellonistica per promuovere il prodotto
- Iniziative promozionali molto apprezzate, in primis, le borse termiche)
- Marketing mirato e continuativo potrebbe aumentare l'appeal del prodotto

