

Temporary Shop di Ciliegie a Milano: Un Modello di Business Vincente

Alessandro Argeri, Il Sud Est
Angelo Leogrande, Il Sud Est

Abstract

Il business plan analizza il modello innovativo di vendita delle ciliegie di Turi attraverso temporary shop a Milano, evidenziando il vantaggio economico per gli agricoltori rispetto al sistema di distribuzione tradizionale. Attualmente, la vendita all'ingrosso riconosce ai produttori un prezzo medio di circa 1,50 € al chilogrammo, mentre il consumatore finale acquista il prodotto tra i 10 e i 20 € al chilogrammo. Questo enorme divario di prezzo è il risultato di una filiera lunga e complessa, in cui gli intermediari assorbono gran parte del valore aggiunto. Attraverso l'apertura di temporary shop, il produttore può ridurre il numero di intermediari e vendere direttamente al consumatore finale, aumentando il prezzo di vendita delle ciliegie fino a 18 € al chilogrammo, con un margine di profitto significativamente più alto. L'analisi finanziaria dimostra come il modello sia economicamente sostenibile: a fronte di costi operativi e logistici contenuti, il ritorno sugli investimenti cresce in modo esponenziale all'aumentare del numero di punti vendita. Il confronto tra il guadagno derivante dalla vendita tradizionale e quello ottenuto tramite temporary shop mostra un incremento del profitto superiore al 400%. Il temporary shop rappresenta dunque un'opportunità strategica per gli agricoltori di Turi, offrendo un modello di vendita più efficiente, un rapporto più diretto con il consumatore e una maggiore valorizzazione del prodotto. Questo approccio consente di massimizzare i ricavi, ridurre la dipendenza dalla grande distribuzione e consolidare il posizionamento delle ciliegie di Turi nel mercato premium.

1. Introduzione

L'idea di aprire temporary shop per la vendita diretta delle ciliegie di Turi nella città di Milano rappresenta una novità assoluta nel panorama della commercializzazione dei prodotti agricoli. Questo modello di business offre una risposta concreta alle criticità legate alla filiera tradizionale, permettendo ai produttori di ottenere un guadagno significativamente maggiore rispetto alla vendita all'ingrosso e garantendo ai consumatori un prodotto fresco, tracciabile e di qualità superiore. Il comune di Turi, insieme alle associazioni di categoria, ha un ruolo fondamentale nel sostenere questa iniziativa, che non solo valorizza il prodotto locale, ma contribuisce a rafforzare l'identità territoriale e a promuovere il turismo enogastronomico pugliese.

Le ciliegie di Turi, in particolare la varietà Ferrovia, sono rinomate per la loro eccellenza qualitativa, grazie a caratteristiche uniche come il colore rosso brillante, la polpa croccante e il sapore dolce e aromatico. Tuttavia, nonostante il loro elevato valore commerciale, gli agricoltori che operano nel mercato tradizionale ricevono compensi minimi rispetto ai prezzi finali di vendita. Attualmente, il prezzo pagato ai produttori si aggira intorno a 1,50 € al chilogrammo, mentre i consumatori acquistano le stesse ciliegie a prezzi che variano tra 10 e 20 € al chilogrammo. Questo divario evidenzia una problematica comune a molte produzioni agricole: la maggior parte del valore aggiunto viene assorbita dagli intermediari, riducendo il margine di profitto per gli agricoltori.

L'apertura di temporary shop nelle zone strategiche di Milano consente ai produttori di superare questo limite e di accedere direttamente al mercato, vendendo il proprio prodotto a un prezzo più equo, senza dover sottostare alle logiche della grande distribuzione organizzata. In questo modo, il produttore può aumentare il proprio margine di guadagno, posizionando le ciliegie tra i 10 e i 20 € al

chilogrammo e catturando un valore molto più elevato rispetto alla vendita all'ingrosso. Il modello di temporary shop si dimostra quindi un'opportunità per trasformare un'attività tradizionale in un business moderno, innovativo e altamente redditizio.

Dal punto di vista del consumatore, questo modello offre un duplice vantaggio. Da un lato, consente di acquistare un prodotto fresco, appena raccolto e privo dei trattamenti di conservazione spesso necessari per la grande distribuzione. Dall'altro, garantisce la tracciabilità del prodotto, con la certezza di acquistare ciliegie italiane certificate, provenienti direttamente da uno dei territori più vocati alla produzione cerasicola. La crescente attenzione dei consumatori verso la qualità e la provenienza del cibo rappresenta un fattore determinante per il successo di un'iniziativa di questo tipo. Milano, con il suo mercato attento ai prodotti di alta gamma e alla sostenibilità, è il luogo ideale per lanciare un modello di vendita basato sulla qualità e sull'autenticità del prodotto.

Il successo del temporary shop dipende non solo dalla qualità delle ciliegie, ma anche dalla capacità di comunicare efficacemente il valore aggiunto dell'iniziativa. La promozione dovrà sottolineare l'origine pugliese del prodotto, il suo legame con il territorio e la sostenibilità della filiera corta. Il marketing sarà fondamentale per attrarre un pubblico di consumatori consapevoli, disposti a pagare un prezzo adeguato per un prodotto eccellente. Le strategie di comunicazione dovranno quindi includere campagne social, collaborazioni con influencer del settore food, eventi di degustazione e packaging curato, in grado di trasmettere l'identità premium delle ciliegie di Turi.

Un altro aspetto chiave riguarda il ruolo del comune di Turi e delle associazioni agricole nella promozione di questa iniziativa. Il comune ha l'opportunità di sostenere i produttori locali incentivando la partecipazione ai temporary shop attraverso agevolazioni logistiche, supporto alla comunicazione e valorizzazione dell'iniziativa all'interno di eventi fieristici e promozionali. Questa strategia consentirebbe di rafforzare il brand delle ciliegie di Turi a livello nazionale e internazionale, favorendo non solo la vendita diretta, ma anche la promozione turistica del territorio.

Le associazioni di agricoltori possono svolgere un ruolo chiave nel coordinare i produttori, fornendo assistenza nella logistica, nell'organizzazione dei trasporti e nella gestione dei temporary shop. Un'azione congiunta tra produttori e associazioni potrebbe aumentare il potere contrattuale degli agricoltori, riducendo i costi operativi e ottimizzando la distribuzione del prodotto. Inoltre, la creazione di un marchio collettivo o di una certificazione di origine potrebbe rafforzare ulteriormente il valore del prodotto agli occhi dei consumatori, migliorandone la percezione di qualità e autenticità.

Dal punto di vista finanziario, i temporary shop rappresentano un'opportunità di business sostenibile. L'investimento iniziale è contenuto rispetto ai benefici generati: i principali costi riguardano l'affitto dei locali per 45 giorni, le utenze, il personale, la pubblicità e il trasporto delle ciliegie. Tuttavia, l'elevato margine di guadagno consente un rapido recupero dell'investimento. L'analisi dei dati mostra che il profitto netto, dopo le tasse, è nettamente superiore rispetto alla vendita all'ingrosso. Ad esempio, considerando il caso di un temporary shop che vende 3.850 quintali di ciliegie in 45 giorni, il guadagno netto per l'agricoltore può superare di oltre il 400% quello ottenuto con la vendita tradizionale.

La flessibilità dei temporary shop consente inoltre di adattarsi rapidamente alle esigenze del mercato, permettendo di valutare il successo dell'iniziativa e di replicarla in altre città o in altri periodi dell'anno. Questo modello non solo ottimizza il guadagno degli agricoltori, ma crea anche nuove opportunità di lavoro nel settore della vendita diretta, del marketing e della logistica.

In conclusione, il progetto dei temporary shop di ciliegie di Turi a Milano rappresenta una svolta innovativa nella filiera cerasicola italiana. Offrendo agli agricoltori la possibilità di vendere

direttamente il proprio prodotto a un prezzo equo, il modello consente di valorizzare la qualità delle ciliegie di Turi e di garantire ai consumatori un prodotto fresco e certificato. L'iniziativa, se adeguatamente supportata dal comune di Turi e dalle associazioni agricole, può trasformarsi in un caso di successo replicabile, contribuendo alla crescita del settore cerasicolo e alla promozione del made in Italy nel mercato ortofrutticolo di alta gamma.

2. Il ruolo della ciliegia turese

Certamente, posso fornirti informazioni numeriche sul mercato delle ciliegie di Turi, basandomi sui dati disponibili:

- **Produzione regionale:** La Puglia si conferma come la principale regione produttrice di ciliegie in Italia, coprendo circa l'80% del mercato cerasicolo nazionale. Questa leadership produttiva si concentra in particolare nella zona del sud barese, dove la coltivazione delle ciliegie rappresenta una delle attività agricole più importanti. Secondo dati ISMEA del 2009, nei comuni di Conversano, Casamassima, San Michele, Castellana Grotte e Turi si estendono circa 5.000 ettari di ciliegeto, con una filiera che coinvolge all'incirca 2.800 produttori locali. Questo comparto agricolo genera un giro d'affari complessivo di 350 milioni di euro lordi venduti, rappresentando circa il 60% della produzione regionale di ciliegie. Tra le varietà coltivate nella zona, la più rinomata è la ciliegia Ferrovia, apprezzata per il suo colore rosso intenso, la polpa croccante e il sapore dolce e aromatico. La raccolta di questa varietà inizia solitamente intorno alla seconda metà di maggio e si protrae per circa 40-50 giorni. La produzione di ciliegie di Turi ha un ruolo fondamentale non solo per il mercato interno, ma anche per l'export, con una crescente richiesta da parte dei mercati esteri, in particolare europei, che riconoscono la qualità superiore del prodotto pugliese. (https://www.uci.it/le-ciliegie-italiane-puntano-ai-mercati-extraeuropei-2/?utm_source=chatgpt.com)
- **Varietà predominante:** La varietà Ferrovia è senza dubbio la più diffusa e rinomata nella zona di Turi, rappresentando un'eccellenza della produzione cerasicola pugliese. La sua coltivazione è favorita dalle condizioni climatiche e pedologiche del territorio, che garantiscono frutti di alta qualità. La raccolta della Ferrovia inizia solitamente tra il 15 e il 20 maggio, con un periodo di raccolta che si estende per circa 40-50 giorni, permettendo una disponibilità prolungata sul mercato rispetto ad altre varietà. Questa caratteristica è un vantaggio competitivo per i produttori locali, che possono distribuire le ciliegie per un periodo più lungo, mantenendo un livello di freschezza e qualità elevato. Il successo della ciliegia Ferrovia è legato alle sue caratteristiche organolettiche distintive. Il frutto si presenta con una forma leggermente allungata e un colore rosso brillante, molto attraente dal punto di vista estetico. La polpa è particolarmente croccante e succosa, con un perfetto equilibrio tra dolcezza e acidità che la rende particolarmente apprezzata dai consumatori. Questa combinazione di elementi contribuisce alla sua grande richiesta sia sul mercato italiano che internazionale, dove viene riconosciuta come una delle ciliegie più pregiate. Oltre alla sua diffusione nel consumo fresco, la Ferrovia è anche utilizzata per la produzione di confetture, succhi e prodotti dolciari, ampliando così le possibilità di commercializzazione. Negli ultimi anni, la richiesta di questa varietà è cresciuta in modo significativo anche all'estero, soprattutto in Germania, Francia e Svizzera, dove il marchio "ciliegie di Turi" è sinonimo di qualità e autenticità. La valorizzazione della Ferrovia passa anche attraverso iniziative locali e fiere dedicate, che promuovono non solo il prodotto ma anche la tradizione agricola che lo sostiene. (https://cherrytimes.it/news/ciliegie-pugliesi-una-stagione-che-sembra-avviata-sotto-una-buona-stella?utm_source=chatgpt.com)

- **Superficie coltivata:** Nel comprensorio di Turi, la coltivazione delle ciliegie rappresenta un settore strategico per l'economia agricola locale, con un impatto significativo anche a livello nazionale. Si stima che una ciliegia italiana su sei provenga da questa zona, evidenziando il ruolo centrale che Turi ricopre nella produzione cerasicola. Questa predominanza è dovuta a diversi fattori, tra cui il clima favorevole, il terreno fertile e la lunga tradizione agricola che ha permesso di sviluppare tecniche di coltivazione altamente specializzate. Gli agricoltori della zona hanno affinato negli anni metodi di produzione che garantiscono frutti di alta qualità, caratterizzati da un gusto inconfondibile e da un'eccellente resistenza alla conservazione e al trasporto. La coltivazione delle ciliegie a Turi non si limita alla sola produzione locale, ma si inserisce in un mercato più ampio che comprende sia il consumo interno che l'esportazione. La domanda di ciliegie provenienti da questa area è in continua crescita, soprattutto nei mercati esteri, dove la qualità del prodotto è particolarmente apprezzata. La varietà Ferrovia, la più coltivata nella zona, è riconosciuta per il suo sapore dolce, la consistenza croccante e il colore rosso brillante, caratteristiche che la rendono particolarmente attraente per i consumatori. L'importanza di Turi nella filiera cerasicola nazionale è anche testimoniata dalla presenza di numerosi eventi e fiere dedicate a questo frutto, che contribuiscono alla promozione e alla valorizzazione delle ciliegie locali. L'attenzione crescente verso la qualità e la tracciabilità del prodotto sta spingendo i produttori a investire sempre di più in tecniche innovative e sostenibili, con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente la posizione di Turi nel panorama cerasicolo italiano e internazionale. (https://www.ilsole24ore.com/art/vola-prezzo-ciliegie-concorrenza-turca-le-italiane-AEcEhfiB?utm_source=chatgpt.com)

2. Analisi dei Prezzi delle Ciliegie a Milano (Aprile-Maggio 2024)

L'analisi dei dati relativi ai prezzi delle ciliegie nella città di Milano evidenzia forti differenze a seconda della provenienza e della stagionalità del prodotto. Di seguito le principali osservazioni:

Prezzi estremamente alti per le ciliegie spagnole. Nel mese di aprile 2024, i prezzi delle ciliegie spagnole hanno raggiunto livelli estremamente elevati sul mercato milanese, con un minimo di 69,00 euro al chilogrammo e un massimo che arriva fino a 100,00 euro al chilogrammo, con una media di 84,50 euro al chilogrammo. Questi valori indicano un rincaro significativo rispetto ai prezzi abituali delle ciliegie, rendendole un prodotto di lusso in questo periodo dell'anno. La ragione principale di questi costi così alti è la scarsità di ciliegie italiane nel mercato primaverile. La produzione nazionale non è ancora iniziata ad aprile e la disponibilità del prodotto locale è quasi nulla, costringendo gli operatori a rifornirsi di ciliegie importate, principalmente dalla Spagna. L'importazione di frutta da altri paesi comporta un aumento dei costi dovuto alla logistica, ai trasporti e ai dazi doganali, oltre alla necessità di garantire standard qualitativi elevati per un prodotto altamente deperibile come le ciliegie. Inoltre, il numero limitato di fornitori in grado di rifornire il mercato in questo periodo dell'anno contribuisce ulteriormente a far lievitare i prezzi. La domanda da parte di ristoratori, pasticcerie e rivenditori di alta gamma rimane alta, nonostante i costi elevati, perché le ciliegie rappresentano un frutto molto apprezzato dal pubblico e spesso vengono utilizzate per preparazioni di pregio. L'andamento del mercato conferma come la stagionalità abbia un impatto determinante sui prezzi e sulla disponibilità delle ciliegie. Questo fenomeno offre interessanti spunti di riflessione per i produttori italiani, che potrebbero valutare strategie per anticipare la raccolta o ottimizzare la conservazione del prodotto in modo da ridurre la dipendenza dalle importazioni nei mesi di bassa offerta.

Prezzi più bassi per le ciliegie italiane (Maggio 2024). Nel mese di maggio 2024, con l'avvio della produzione italiana, i prezzi delle ciliegie subiscono un notevole calo rispetto alle importazioni spagnole dei mesi precedenti. Il prezzo minimo si attesta intorno ai 10,00 euro al chilogrammo, mentre il massimo raggiunge i 20,00 euro al chilogrammo, con una media di 15,00 euro al chilogrammo. Questo calo significativo è dovuto alla maggiore disponibilità del prodotto locale, che consente una riduzione della dipendenza dalle importazioni e un'offerta più ampia per il mercato interno. Tuttavia, il valore massimo di 20,00 euro al chilogrammo suggerisce che il mercato stia ancora risentendo di alcuni fattori critici, tra cui le condizioni climatiche avverse che hanno influito negativamente sulla produzione. Le gelate tardive, le piogge abbondanti o le variazioni di temperatura possono aver compromesso parte del raccolto, riducendo la quantità di ciliegie disponibili e determinando un aumento del prezzo per i frutti di alta qualità. Inoltre, l'aumento dei costi di produzione, legati alla manodopera e alla logistica, contribuisce a mantenere i prezzi più elevati rispetto alle medie storiche. Nonostante ciò, il ritorno delle ciliegie italiane sul mercato rappresenta un vantaggio per i consumatori, che possono acquistare un prodotto più fresco e di qualità superiore rispetto alle alternative importate. La distribuzione sul territorio nazionale e la commercializzazione nelle principali città, tra cui Milano, garantiscono un accesso più semplice ai prodotti locali, incentivando anche un consumo più sostenibile. La presenza di un range di prezzi così ampio dimostra come il mercato sia ancora influenzato dalle dinamiche climatiche e produttive, rendendo la stagione cerasicola particolarmente variabile e soggetta a oscillazioni di costo.

Tuttavia a fronte di questi prezzi gli agricoltori italiani ricevono circa 1,5 euro al kg.

Da questa evidenza nasce l'idea di realizzare il business dei temporary shop di ciliegie a Milano.

3. Caratteristiche del business dei temporary shop

Vantaggio competitivo. Le ciliegie di Turi rappresentano un'opportunità competitiva nel mercato grazie alla loro qualità, freschezza e prezzo vantaggioso rispetto alle importazioni spagnole o cilene. Con un posizionamento compreso tra i 10 e i 20 euro al chilogrammo, queste ciliegie offrono un'alternativa accessibile per i consumatori italiani, che possono beneficiare di un prodotto locale senza i costi aggiuntivi legati alle importazioni. La vicinanza della produzione al mercato di destinazione consente di ridurre le spese di trasporto e logistica, garantendo un prezzo più competitivo e una qualità superiore rispetto ai frutti importati, che spesso devono affrontare lunghi viaggi e trattamenti di conservazione per mantenere la freschezza. Un altro elemento che rafforza il vantaggio competitivo delle ciliegie di Turi è la loro riconoscibilità sul mercato. La varietà Ferrovia, in particolare, è molto apprezzata per il suo sapore dolce, la consistenza croccante e il colore rosso intenso, caratteristiche che la rendono immediatamente distinguibile. Questo permette ai produttori di puntare su un prodotto di alta gamma senza dover necessariamente ricorrere a prezzi elevati per competere con le alternative importate. Inoltre, il legame con il territorio pugliese rappresenta un ulteriore elemento di forza, poiché i consumatori sono sempre più attenti all'origine dei prodotti e alla sostenibilità della filiera. Promuovere le ciliegie di Turi attraverso campagne di valorizzazione del prodotto locale può aumentare la percezione di qualità e consolidare il loro posizionamento competitivo rispetto alle ciliegie provenienti dall'estero.

Opportunità di mercato. Le ciliegie italiane, in particolare quelle di Turi, rappresentano un'opportunità di mercato interessante per l'apertura di temporary shop a Milano, specialmente nelle zone centrali della città, dove i consumatori sono attenti alla qualità e alla provenienza del prodotto. La crescente sensibilità verso il consumo di alimenti freschi e a chilometro zero rende le ciliegie locali un'alternativa preferibile rispetto a quelle importate, che spesso subiscono trattamenti per la conservazione e percorrono lunghe distanze prima di raggiungere il mercato. Inoltre, il prezzo competitivo delle ciliegie italiane, che si colloca tra i 10 e i 20 euro al chilogrammo, offre un

vantaggio significativo rispetto alle alternative spagnole o cilene, il cui costo può arrivare fino a 100 euro al chilogrammo nei periodi di bassa disponibilità del prodotto locale. La stagionalità delle ciliegie di Turi, con un raccolto che si estende da maggio a giugno, si presta perfettamente al concetto di temporary shop, permettendo di creare un'offerta limitata nel tempo ma di grande impatto. Questo tipo di strategia commerciale può generare un senso di esclusività e urgenza tra i consumatori, spingendoli all'acquisto immediato. La posizione strategica in centro a Milano consente di intercettare sia i residenti che i turisti, attratti dalla qualità del prodotto italiano e dalla possibilità di acquistare ciliegie fresche direttamente dai produttori. Inoltre, la possibilità di integrare servizi di degustazione o confezioni regalo rafforza ulteriormente l'attrattiva del temporary shop, valorizzando l'eccellenza delle ciliegie di Turi e differenziandole dalla concorrenza.

Strategia di comunicazione. Una strategia di comunicazione efficace per il temporary shop di ciliegie di Turi a Milano deve puntare sulla valorizzazione dell'origine pugliese, della qualità superiore e della freschezza del prodotto. Le ciliegie di Turi sono sinonimo di eccellenza grazie alle condizioni climatiche e al terreno fertile della zona, che permettono di ottenere frutti dal sapore intenso, dalla polpa croccante e dal colore rosso brillante. Comunicare questi aspetti distintivi attraverso materiali promozionali, packaging personalizzato e campagne di sensibilizzazione può contribuire a creare un'immagine premium del prodotto, attirando un pubblico disposto a riconoscerne il valore e a pagare un prezzo leggermente superiore alla media. L'uso dei canali digitali, come i social media e il sito web dedicato, è essenziale per raccontare la storia delle ciliegie di Turi, mostrando il processo produttivo, il lavoro degli agricoltori e l'attenzione alla sostenibilità. Contenuti visivi di alta qualità, video e testimonianze dirette dei produttori possono rafforzare la percezione di autenticità e trasparenza, elementi fondamentali per conquistare la fiducia dei consumatori. Inoltre, collaborazioni con influencer del settore food e iniziative di degustazione all'interno del temporary shop possono stimolare il passaparola e aumentare l'attrattività del punto vendita. L'integrazione di elementi esperienziali, come la possibilità di assistere a dimostrazioni di ricette con le ciliegie o l'offerta di confezioni regalo eleganti, può contribuire a trasformare l'acquisto in un'esperienza esclusiva. In questo modo, la comunicazione non solo promuove il prodotto, ma rafforza anche il legame emotivo tra il consumatore e le ciliegie di Turi.

4. Ciliegie di Puglia: Una Ricchezza Agricola con Margini di Guadagno da Ottimizzare

La produzione italiana di ciliegie raggiunge un volume complessivo di 114.798 tonnellate, pari a circa 114,8 milioni di chilogrammi. Gli agricoltori, vendendo il loro prodotto all'ingrosso, generano un incasso totale di circa 206,6 milioni di euro. Tuttavia, se avessero la possibilità di vendere direttamente al consumatore finale, il valore di mercato delle ciliegie italiane crescerebbe in maniera esponenziale, raggiungendo oltre due miliardi di euro. Questo dato evidenzia il forte divario tra il prezzo riconosciuto ai produttori e il valore effettivo delle ciliegie sul mercato al dettaglio, sottolineando l'importanza di strategie commerciali che consentano agli agricoltori di ottenere un maggiore controllo sulla distribuzione e sulla vendita del proprio prodotto. Analizzando i dati relativi alla Puglia, emerge il ruolo centrale di questa regione nella produzione cerasicola nazionale. Con un volume produttivo di oltre 45.900 tonnellate, pari a circa il 40% dell'intera produzione italiana, la Puglia si conferma come il cuore del settore. Gli agricoltori pugliesi ottengono un incasso complessivo di circa 82,6 milioni di euro vendendo il prodotto all'ingrosso. Anche in questo caso, il confronto con il valore potenziale della vendita diretta ai consumatori è significativo: se gli agricoltori potessero commercializzare direttamente le loro ciliegie, l'incasso totale supererebbe gli 826 milioni di euro, un valore dieci volte superiore rispetto a quello attuale. Questo enorme differenziale evidenzia come la filiera di distribuzione attuale riduca drasticamente i margini di guadagno per i produttori, mentre il valore aggiunto si concentra nelle fasi successive della vendita. Il prezzo che i consumatori finali pagano per le ciliegie è molto più elevato rispetto a quello che viene riconosciuto

ai coltivatori, a causa dei costi di intermediazione, logistica e distribuzione imposti dalla grande distribuzione organizzata e dai mercati all'ingrosso. Questo fenomeno rende evidente la necessità di individuare nuove strategie commerciali per consentire ai produttori di accedere direttamente al mercato del consumo. L'adozione di modelli di vendita più diretti, come i temporary shop, i mercati contadini o la vendita online, potrebbe rappresentare una soluzione per aumentare i margini di guadagno degli agricoltori pugliesi. Accorciare la filiera e ridurre il numero di intermediari permetterebbe ai produttori di ottenere un prezzo più equo per le loro ciliegie, avvicinandosi maggiormente al valore reale del prodotto sul mercato finale. Inoltre, una maggiore valorizzazione del prodotto attraverso marchi di qualità, certificazioni di origine e iniziative di marketing territoriale potrebbe rafforzare ulteriormente la posizione della Puglia come leader nella produzione cerasicola e garantire una maggiore sostenibilità economica per gli agricoltori.

5. Le variabili del Business Plan

Per l'analisi del business plan abbiamo utilizzato le variabili indicate nella tabella 1 seguente.

Tabella 1. Variabili del modello di business.

Variabile	Definizione
Numero di Camion	Il numero di camion carichi di ciliegie. E' stato ipotizzato l'utilizzo di un camion con una matrice ed una cabina
Quintali trasportati	Numero di quintali trasportati dai camion
Valore delle ciliegie trasportate a prezzo di acquisto	Valore che viene pagato all'agricoltore per l'acquisto delle ciliegie per un valore di 1,5 euro
Affitto 300 euro al giorno per 45 giorni	Si immagina di affittare un locale a 300 euro al giorno per 45 giorni in zona centrale a Milano
Utenze temporary shop	Luce, Acqua, Internet
Marketing, pubblicità temporary shop	Strumenti pubblicitari per la vendita delle ciliegie e la promozione dei temporary shops
Personale, venditori	Impiegati nel temporary shop
Costi trasporti Extra	Altri costi connessi ai trasporti
Extra generali	Altri costi extra di carattere generale
Totale Costi	Totale dei costi
Prezzo di mercato Ricavi	Prezzo stimato a 18 euro al kg
Ricavi-Costi	Ricavi-Costi
Tasse	Stimato nel 35%
Al netto delle tasse	Netto
Quanto avrebbe guadagnato senza temporary shop	Ricavo dell'agricoltore se avesse venduto le ciliegie in modo tradizionale
Temporary Shop-Guadagno Tradizionale	Differenza tra il guadagno da temporary shop ed il guadagno tradizionale
% Temporary Shop-Guadagno Tradizionale	Differenza in %

Di seguito presentiamo le caratteristiche metriche dei dati utilizzati nel business model.

	Valid	Mode	Median	Mean	Std. Deviation	MAD	IQR	Range	Minimum	Maximum
Numero di Camion	33	1.000	17.000	17.000	9.670	8.000	16.000	32.000	1.000	33.000
quintali trasportati	33	385.000	6.545.000	6.545.000	3.722.773	3.080.000	6.160.000	12.320.000	385.000	12.705.000
Valore delle ciliegie trasportate a prezzo di acquisto	33	57.750.000	981.750.000	981.750.000	558.415.924	462.000.000	924.000.000	1.848×10 ⁶	57.750.000	1.906×10 ⁶
Affitto 300 euro al giorno per 45 giorni	33	13.500.000	229.500.000	229.500.000	130.538.787	108.000.000	216.000.000	432.000.000	13.500.000	445.500.000
Utenze temporary shop	33	1.000.000	17.000.000	17.000.000	9.669.540	8.000.000	16.000.000	32.000.000	1.000.000	33.000.000
Marketing, pubblicità temporary shop	33	3.000.000	51.000.000	51.000.000	29.008.619	24.000.000	48.000.000	96.000.000	3.000.000	99.000.000
Personale, venditori	33	5.000.000	85.000.000	85.000.000	48.347.699	40.000.000	80.000.000	160.000.000	5.000.000	165.000.000
Costi trasporti Extra	33	5.000.000	85.000.000	85.000.000	48.347.699	40.000.000	80.000.000	160.000.000	5.000.000	165.000.000
Extra generali	33	10.000.000	170.000.000	170.000.000	96.695.398	80.000.000	160.000.000	320.000.000	10.000.000	330.000.000
Totale Costi	33	95.250.000	1.619×10 ⁶	1.619×10 ⁶	921.023.666	762.000.000	1.524×10 ⁶	3.048×10 ⁶	95.250.000	3.143×10 ⁶
Prezzo di mercato Ricavi	33	693.000.000	9.818×10 ⁶	9.821×10 ⁶	5.578×10 ⁶	4.620×10 ⁶	9.240×10 ⁶	1.836×10 ⁷	693.000.000	1.906×10 ⁷
Ricavi-Costi	33	597.750.000	8.198×10 ⁶	8.202×10 ⁶	4.657×10 ⁶	3.858×10 ⁶	7.716×10 ⁶	1.532×10 ⁷	597.750.000	1.591×10 ⁷
Tasse	33	209.212.500	2.869×10 ⁶	2.871×10 ⁶	1.630×10 ⁶	1.350×10 ⁶	2.701×10 ⁶	5.361×10 ⁶	209.212.500	5.570×10 ⁶
Al netto delle tasse	33	388.537.500	5.329×10 ⁶	5.331×10 ⁶	3.027×10 ⁶	2.508×10 ⁶	5.015×10 ⁶	9.956×10 ⁶	388.537.500	1.034×10 ⁷
Quanto avrebbe guadagnato senza temporary shop	33	57.750.000	981.750.000	981.750.000	558.415.924	462.000.000	924.000.000	1.848×10 ⁶	57.750.000	1.906×10 ⁶
Temporary Shop-Guadagno Tradizionale	33	330.787.500	4.347×10 ⁶	4.349×10 ⁶	2.469×10 ⁶	2.046×10 ⁶	4.091×10 ⁶	8.108×10 ⁶	330.787.500	8.439×10 ⁶
% Temporary Shop-Guadagno Tradizionale	33	442.790	442.790	446.729	22.630	0.000	0.000	130.000	442.790	572.790

L'analisi dei dati statistici mostra una grande variabilità nelle diverse variabili economiche e operative legate alla gestione di temporary shop per la vendita di ciliegie nella città di Milano. Il numero di camion utilizzati per il trasporto varia considerevolmente, con un minimo di 1.000 e un massimo di 33.000, e una mediana di 17.000. Questo indica una distribuzione ampia della capacità operativa e una progressiva espansione della logistica in base alla scala operativa del business. Il trasporto dei quintali di ciliegie segue una tendenza simile, con un minimo di 385.000 quintali e un massimo di 12.705.000, mostrando un'espansione significativa con l'aumento del numero di camion impiegati.

Il valore delle ciliegie trasportate a prezzo di acquisto oscilla tra 57.750.000 euro e oltre 1.906.000.000 euro, evidenziando il forte impatto del volume di merci sulla spesa iniziale dei produttori. La media di 981.750.000 euro e la deviazione standard elevata suggeriscono un'ampia oscillazione nei costi, che è direttamente legata alla quantità di merce movimentata. Un dato interessante è il costo dell'affitto dei temporary shop, che va da 13.500.000 a 445.500.000 euro, con una media di 229.500.000 euro. Questo indica come l'affitto rappresenti una delle voci di costo più rilevanti, ma anche una variabile direttamente proporzionale alla scala dell'operazione.

Le utenze per i temporary shop mostrano un range tra 1.000.000 e 33.000.000 euro, con una mediana di 17.000.000 euro, suggerendo che questi costi rimangano relativamente stabili in proporzione alle dimensioni dell'attività. Un elemento chiave del business plan è il marketing e la pubblicità, che spaziano tra 3.000.000 e 99.000.000 euro, con una media di 51.000.000 euro. Questo dato evidenzia come una strategia di comunicazione efficace sia un fattore essenziale per il successo dei temporary shop, richiedendo un investimento significativo per attrarre consumatori e massimizzare le vendite.

Il personale e i venditori rappresentano un altro costo importante, con una variazione tra 5.000.000 e 165.000.000 euro e una mediana di 85.000.000 euro. La gestione del personale è quindi un aspetto cruciale dell'attività, poiché una forza vendita ben organizzata può influenzare direttamente la redditività del business. I costi di trasporto extra e gli extra generali seguono tendenze simili, con valori massimi rispettivamente di 165.000.000 e 330.000.000 euro. Ciò indica che, oltre ai costi di base del trasporto, vi sono altre spese impreviste che devono essere considerate nella pianificazione finanziaria.

Il totale dei costi varia da 95.250.000 euro a oltre 3 miliardi di euro, con una media di 1.619 miliardi di euro. Questo conferma che l'investimento richiesto cresce proporzionalmente all'espansione del business. Tuttavia, il lato positivo è rappresentato dai ricavi di mercato, che oscillano tra 693.000.000 e oltre 19 miliardi di euro, con una media di circa 9,8 miliardi. Questa forte crescita dei ricavi dimostra che il modello di temporary shop è in grado di generare profitti elevati nonostante i costi considerevoli.

Il margine tra ricavi e costi è un indicatore fondamentale della profittabilità di questo business. I dati mostrano che il guadagno lordo varia tra 597.750.000 euro e oltre 15,9 miliardi di euro, con una media di 8,2 miliardi. Tuttavia, una quota significativa di questi profitti è assorbita dalle tasse, che vanno da 209.212.500 euro a oltre 5,57 miliardi di euro. Nonostante questa imposizione fiscale, il guadagno netto al netto delle tasse rimane elevato, oscillando tra 388.537.500 euro e oltre 10 miliardi di euro, con una media di circa 5,3 miliardi.

Un confronto interessante è quello tra il guadagno ottenuto con il temporary shop e quello derivante dalla vendita tradizionale. Senza l'utilizzo del temporary shop, il guadagno massimo si sarebbe limitato a 1.906.000.000 euro, mentre grazie a questa strategia il profitto cresce esponenzialmente. Il guadagno aggiuntivo generato dai temporary shop varia tra 330.787.500 euro e oltre 8,4 miliardi di euro, evidenziando un incremento del 442,79% rispetto alla vendita tradizionale. Questo dato conferma che il modello di temporary shop è molto più vantaggioso per i produttori, permettendo loro di ottenere un margine significativamente più alto rispetto alla distribuzione tradizionale.

In conclusione, i dati statistici dimostrano chiaramente che l'utilizzo dei temporary shop per la vendita di ciliegie a Milano è un'opzione altamente redditizia. I costi, sebbene elevati, sono ampiamente compensati dai ricavi, e il margine di guadagno è molto superiore rispetto alla vendita tradizionale. La gestione efficiente della logistica, del personale e del marketing è cruciale per ottimizzare il ritorno sugli investimenti. Inoltre, la possibilità di ridurre la dipendenza dalla grande distribuzione consente ai produttori di avere un maggiore controllo sulla propria filiera e di massimizzare i profitti. Questo modello di business rappresenta quindi una strategia vincente per il settore cerasicolo e un'opportunità concreta per espandere la vendita diretta al consumatore, garantendo una maggiore valorizzazione del prodotto e un guadagno netto significativamente più alto.

Di seguito l'analisi del business plan integrale nella Tabella 2.

Tabella 2. Business Plan integrale per la creazione di temporary shops a Milano.

Numero di Camion	Quintali trasportati	Valore delle ciliegie trasportate a prezzo di acquisto	Affitto 300 euro al giorno per 45 giorni	Utenze temporary shop
1	385	57.750,00 €	13.500,00 €	1.000,00 €
2	770	115.500,00 €	27.000,00 €	2.000,00 €
3	1155	173.250,00 €	40.500,00 €	3.000,00 €
4	1540	231.000,00 €	54.000,00 €	4.000,00 €
5	1925	288.750,00 €	67.500,00 €	5.000,00 €
6	2310	346.500,00 €	81.000,00 €	6.000,00 €
7	2695	404.250,00 €	94.500,00 €	7.000,00 €
8	3080	462.000,00 €	108.000,00 €	8.000,00 €
9	3465	519.750,00 €	121.500,00 €	9.000,00 €
10	3850	577.500,00 €	135.000,00 €	10.000,00 €
11	4235	635.250,00 €	148.500,00 €	11.000,00 €
12	4620	693.000,00 €	162.000,00 €	12.000,00 €
13	5005	750.750,00 €	175.500,00 €	13.000,00 €
14	5390	808.500,00 €	189.000,00 €	14.000,00 €
15	5775	866.250,00 €	202.500,00 €	15.000,00 €

16	6160	924.000,00 €	216.000,00 €	16.000,00 €
17	6545	981.750,00 €	229.500,00 €	17.000,00 €
18	6930	1.039.500,00 €	243.000,00 €	18.000,00 €
19	7315	1.097.250,00 €	256.500,00 €	19.000,00 €
20	7700	1.155.000,00 €	270.000,00 €	20.000,00 €
21	8085	1.212.750,00 €	283.500,00 €	21.000,00 €
22	8470	1.270.500,00 €	297.000,00 €	22.000,00 €
23	8855	1.328.250,00 €	310.500,00 €	23.000,00 €
24	9240	1.386.000,00 €	324.000,00 €	24.000,00 €
25	9625	1.443.750,00 €	337.500,00 €	25.000,00 €
26	10010	1.501.500,00 €	351.000,00 €	26.000,00 €
27	10395	1.559.250,00 €	364.500,00 €	27.000,00 €
28	10780	1.617.000,00 €	378.000,00 €	28.000,00 €
29	11165	1.674.750,00 €	391.500,00 €	29.000,00 €
30	11550	1.732.500,00 €	405.000,00 €	30.000,00 €
31	11935	1.790.250,00 €	418.500,00 €	31.000,00 €
32	12320	1.848.000,00 €	432.000,00 €	32.000,00 €
33	12705	1.905.750,00 €	445.500,00 €	33.000,00 €
Marketing, pubblicità temporary shop	Personale, venditori	Costi trasporti Extra	Extra generali	Totale Costi
3.000,00 €	5.000,00 €	5.000,00 €	10.000,00 €	95.250,00 €
6.000,00 €	10.000,00 €	10.000,00 €	20.000,00 €	190.500,00 €
9.000,00 €	15.000,00 €	15.000,00 €	30.000,00 €	285.750,00 €
12.000,00 €	20.000,00 €	20.000,00 €	40.000,00 €	381.000,00 €
15.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	50.000,00 €	476.250,00 €
18.000,00 €	30.000,00 €	30.000,00 €	60.000,00 €	571.500,00 €
21.000,00 €	35.000,00 €	35.000,00 €	70.000,00 €	666.750,00 €
24.000,00 €	40.000,00 €	40.000,00 €	80.000,00 €	762.000,00 €
27.000,00 €	45.000,00 €	45.000,00 €	90.000,00 €	857.250,00 €
30.000,00 €	50.000,00 €	50.000,00 €	100.000,00 €	952.500,00 €
33.000,00 €	55.000,00 €	55.000,00 €	110.000,00 €	1.047.750,00 €
36.000,00 €	60.000,00 €	60.000,00 €	120.000,00 €	1.143.000,00 €
39.000,00 €	65.000,00 €	65.000,00 €	130.000,00 €	1.238.250,00 €
42.000,00 €	70.000,00 €	70.000,00 €	140.000,00 €	1.333.500,00 €
45.000,00 €	75.000,00 €	75.000,00 €	150.000,00 €	1.428.750,00 €
48.000,00 €	80.000,00 €	80.000,00 €	160.000,00 €	1.524.000,00 €
51.000,00 €	85.000,00 €	85.000,00 €	170.000,00 €	1.619.250,00 €
54.000,00 €	90.000,00 €	90.000,00 €	180.000,00 €	1.714.500,00 €
57.000,00 €	95.000,00 €	95.000,00 €	190.000,00 €	1.809.750,00 €
60.000,00 €	100.000,00 €	100.000,00 €	200.000,00 €	1.905.000,00 €
63.000,00 €	105.000,00 €	105.000,00 €	210.000,00 €	2.000.250,00 €
66.000,00 €	110.000,00 €	110.000,00 €	220.000,00 €	2.095.500,00 €
69.000,00 €	115.000,00 €	115.000,00 €	230.000,00 €	2.190.750,00 €
72.000,00 €	120.000,00 €	120.000,00 €	240.000,00 €	2.286.000,00 €
75.000,00 €	125.000,00 €	125.000,00 €	250.000,00 €	2.381.250,00 €

78.000,00 €	130.000,00 €	130.000,00 €	260.000,00 €	2.476.500,00 €
81.000,00 €	135.000,00 €	135.000,00 €	270.000,00 €	2.571.750,00 €
84.000,00 €	140.000,00 €	140.000,00 €	280.000,00 €	2.667.000,00 €
87.000,00 €	145.000,00 €	145.000,00 €	290.000,00 €	2.762.250,00 €
90.000,00 €	150.000,00 €	150.000,00 €	300.000,00 €	2.857.500,00 €
93.000,00 €	155.000,00 €	155.000,00 €	310.000,00 €	2.952.750,00 €
96.000,00 €	160.000,00 €	160.000,00 €	320.000,00 €	3.048.000,00 €
99.000,00 €	165.000,00 €	165.000,00 €	330.000,00 €	3.143.250,00 €
Prezzo di mercato Ricavi	Ricavi-Costi	Tasse	Al netto delle tasse	Quanto avrebbe guadagnato senza temporary shop
693.000,00 €	597.750,00 €	209.212,50 €	388.537,50 €	57.750,00 €
1.155.000,00 €	964.500,00 €	337.575,00 €	626.925,00 €	115.500,00 €
1.732.500,00 €	1.446.750,00 €	506.362,50 €	940.387,50 €	173.250,00 €
2.310.000,00 €	1.929.000,00 €	675.150,00 €	1.253.850,00 €	231.000,00 €
2.887.500,00 €	2.411.250,00 €	843.937,50 €	1.567.312,50 €	288.750,00 €
3.465.000,00 €	2.893.500,00 €	1.012.725,00 €	1.880.775,00 €	346.500,00 €
4.042.500,00 €	3.375.750,00 €	1.181.512,50 €	2.194.237,50 €	404.250,00 €
4.620.000,00 €	3.858.000,00 €	1.350.300,00 €	2.507.700,00 €	462.000,00 €
5.197.500,00 €	4.340.250,00 €	1.519.087,50 €	2.821.162,50 €	519.750,00 €
5.775.000,00 €	4.822.500,00 €	1.687.875,00 €	3.134.625,00 €	577.500,00 €
6.352.500,00 €	5.304.750,00 €	1.856.662,50 €	3.448.087,50 €	635.250,00 €
6.930.000,00 €	5.787.000,00 €	2.025.450,00 €	3.761.550,00 €	693.000,00 €
7.507.500,00 €	6.269.250,00 €	2.194.237,50 €	4.075.012,50 €	750.750,00 €
8.085.000,00 €	6.751.500,00 €	2.363.025,00 €	4.388.475,00 €	808.500,00 €
8.662.500,00 €	7.233.750,00 €	2.531.812,50 €	4.701.937,50 €	866.250,00 €
9.240.000,00 €	7.716.000,00 €	2.700.600,00 €	5.015.400,00 €	924.000,00 €
9.817.500,00 €	8.198.250,00 €	2.869.387,50 €	5.328.862,50 €	981.750,00 €
10.395.000,00 €	8.680.500,00 €	3.038.175,00 €	5.642.325,00 €	1.039.500,00 €
10.972.500,00 €	9.162.750,00 €	3.206.962,50 €	5.955.787,50 €	1.097.250,00 €
11.550.000,00 €	9.645.000,00 €	3.375.750,00 €	6.269.250,00 €	1.155.000,00 €
12.127.500,00 €	10.127.250,00 €	3.544.537,50 €	6.582.712,50 €	1.212.750,00 €
12.705.000,00 €	10.609.500,00 €	3.713.325,00 €	6.896.175,00 €	1.270.500,00 €
13.282.500,00 €	11.091.750,00 €	3.882.112,50 €	7.209.637,50 €	1.328.250,00 €
13.860.000,00 €	11.574.000,00 €	4.050.900,00 €	7.523.100,00 €	1.386.000,00 €
14.437.500,00 €	12.056.250,00 €	4.219.687,50 €	7.836.562,50 €	1.443.750,00 €
15.015.000,00 €	12.538.500,00 €	4.388.475,00 €	8.150.025,00 €	1.501.500,00 €
15.592.500,00 €	13.020.750,00 €	4.557.262,50 €	8.463.487,50 €	1.559.250,00 €
16.170.000,00 €	13.503.000,00 €	4.726.050,00 €	8.776.950,00 €	1.617.000,00 €
16.747.500,00 €	13.985.250,00 €	4.894.837,50 €	9.090.412,50 €	1.674.750,00 €
17.325.000,00 €	14.467.500,00 €	5.063.625,00 €	9.403.875,00 €	1.732.500,00 €
17.902.500,00 €	14.949.750,00 €	5.232.412,50 €	9.717.337,50 €	1.790.250,00 €
18.480.000,00 €	15.432.000,00 €	5.401.200,00 €	10.030.800,00 €	1.848.000,00 €
19.057.500,00 €	15.914.250,00 €	5.569.987,50 €	10.344.262,50 €	1.905.750,00 €

Temporary Shop-Guadagno Tradizionale	% Temporary Shop-Guadagno Tradizionale			
330.787,50 €	572,79			
511.425,00 €	442,79			
767.137,50 €	442,79			
1.022.850,00 €	442,79			
1.278.562,50 €	442,79			
1.534.275,00 €	442,79			
1.789.987,50 €	442,79			
2.045.700,00 €	442,79			
2.301.412,50 €	442,79			
2.557.125,00 €	442,79			
2.812.837,50 €	442,79			
3.068.550,00 €	442,79			
3.324.262,50 €	442,79			
3.579.975,00 €	442,79			
3.835.687,50 €	442,79			
4.091.400,00 €	442,79			
4.347.112,50 €	442,79			
4.602.825,00 €	442,79			
4.858.537,50 €	442,79			
5.114.250,00 €	442,79			
5.369.962,50 €	442,79			
5.625.675,00 €	442,79			
5.881.387,50 €	442,79			
6.137.100,00 €	442,79			
6.392.812,50 €	442,79			
6.648.525,00 €	442,79			
6.904.237,50 €	442,79			
7.159.950,00 €	442,79			
7.415.662,50 €	442,79			
7.671.375,00 €	442,79			
7.927.087,50 €	442,79			
8.182.800,00 €	442,79			
8.438.512,50 €	442,79			

L'analisi dei dati relativi ai temporary shop per la vendita di ciliegie a Milano evidenzia un modello di business altamente redditizio, in cui la gestione dei costi e la strategia di vendita diretta sono determinanti per il raggiungimento del profitto.

Il processo inizia con il trasporto delle ciliegie, il cui volume cresce proporzionalmente al numero di camion utilizzati. Un solo camion trasporta 385 quintali di ciliegie con un valore d'acquisto di 57.750 euro, mentre dieci camion trasportano 3.850 quintali con un valore di acquisto di 577.500 euro. Questa crescita progressiva dei volumi di trasporto si riflette direttamente sui ricavi e sulla sostenibilità economica del modello di business.

L'affitto dei temporary shop è una delle principali voci di costo, stabilito a 300 euro al giorno per 45 giorni. Questo costo aumenta con l'espansione della rete, passando da 13.500 euro per un solo shop a 135.000 euro per dieci. Le utenze e i costi di marketing seguono una tendenza simile, con le utenze che variano da 1.000 euro a 10.000 euro e il marketing che cresce da 3.000 euro a 50.000 euro, evidenziando come la promozione e la visibilità siano elementi chiave per il successo commerciale.

Il personale di vendita rappresenta un'altra voce di costo significativa. Con un solo temporary shop, il costo del personale è di 5.000 euro, mentre con dieci shop raggiunge i 50.000 euro. I costi di trasporto extra e gli extra generali crescono in modo analogo, arrivando rispettivamente a 100.000 euro e 952.500 euro quando l'operazione è ampliata al massimo livello considerato.

L'elemento cruciale dell'analisi è il totale dei costi, che varia da 95.250 euro per un singolo temporary shop a 952.500 euro per dieci shop. Tuttavia, il prezzo di mercato dei ricavi mostra un incremento molto più marcato. Con un solo shop, i ricavi ammontano a 693.000 euro, mentre con dieci shop si arriva a 5.775.000 euro. Questo divario dimostra chiaramente che l'espansione del modello di business porta a un aumento significativo del margine operativo.

Il profitto operativo, calcolato come differenza tra ricavi e costi, conferma la solidità del modello. Con un solo shop, il profitto è di 597.750 euro, mentre con dieci shop raggiunge 4.822.500 euro. Naturalmente, le tasse incidono su questi guadagni, variando da 209.212,50 euro a 1.687.875 euro. Tuttavia, anche al netto delle tasse, il guadagno rimane estremamente vantaggioso, oscillando tra 388.537,50 euro e 3.134.625 euro.

Un confronto con il guadagno ottenuto senza temporary shop evidenzia ulteriormente la convenienza di questa strategia. Senza temporary shop, il guadagno massimo sarebbe limitato a 57.750 euro per il primo scenario e a 577.500 euro per il decimo. Invece, il guadagno derivante dal temporary shop varia da 330.787,50 euro a 2.557.125 euro, rappresentando un incremento del 442,79%. Questo significa che il modello di vendita diretta attraverso temporary shop consente di ottenere margini molto più elevati rispetto alla distribuzione tradizionale.

In sintesi, l'analisi dei dati dimostra che i temporary shop sono un modello altamente redditizio per la vendita di ciliegie a Milano. Il controllo diretto sulla filiera, l'ottimizzazione dei costi e la possibilità di raggiungere direttamente i consumatori finali consentono ai produttori di massimizzare i profitti. L'espansione progressiva del business porta a una crescita esponenziale dei guadagni, dimostrando che l'investimento iniziale è ampiamente ripagato dalla redditività a lungo termine. Questo modello rappresenta una strategia vincente per il settore cerasicolo, riducendo la dipendenza dalla grande distribuzione e aumentando significativamente la valorizzazione del prodotto.

6. Politiche economiche del comune per la promozione del temporary shop

Il Comune di Turi potrebbe adottare diverse politiche economiche, di incentivazione e di coordinamento per promuovere l'apertura di temporary shop di ciliegie a Milano, favorendo non solo gli agricoltori locali ma anche i consumatori e il territorio nel suo complesso.

Sostegno Economico e Incentivi per i Produttori. Il Comune di Turi potrebbe attuare una serie di misure economiche per incentivare gli agricoltori a partecipare al progetto dei temporary shop, favorendo così una vendita diretta più redditizia rispetto alla distribuzione tradizionale. Uno dei principali strumenti potrebbe essere l'erogazione di contributi a fondo perduto per coprire le spese iniziali legate al trasporto delle ciliegie, all'affitto degli spazi espositivi a Milano e alle campagne di marketing necessarie per promuovere l'iniziativa. Questi contributi potrebbero essere assegnati sulla base di specifici requisiti, come la dimensione dell'azienda agricola, la capacità produttiva e

l'impegno a rispettare determinati standard di qualità e sostenibilità. Oltre ai contributi diretti, il Comune potrebbe introdurre incentivi fiscali mirati per le aziende agricole che scelgono di vendere direttamente al consumatore attraverso i temporary shop. Tra le agevolazioni possibili vi sarebbe una riduzione dell'IVA sulle vendite dirette, l'abbattimento delle imposte locali e sgravi sui contributi previdenziali per i lavoratori impiegati nei punti vendita temporanei. Tali misure renderebbero la vendita diretta più vantaggiosa rispetto alla vendita all'ingrosso, incentivando gli agricoltori a intraprendere questa modalità di commercializzazione. Un ulteriore strumento di sostegno potrebbe essere la creazione di un fondo di garanzia per facilitare l'accesso al credito da parte degli agricoltori. Il Comune, in collaborazione con la Regione Puglia e istituti bancari locali, potrebbe garantire finanziamenti agevolati per coprire i costi operativi e logistici dei temporary shop. Questo permetterebbe ai produttori di ottenere liquidità immediata senza dover affrontare tassi d'interesse elevati o richieste di garanzie eccessivamente onerose. L'insieme di queste politiche di sostegno renderebbe l'iniziativa economicamente sostenibile, favorendo una transizione efficace verso un modello di vendita più remunerativo per gli agricoltori.

Accordi Istituzionali con Regione Puglia e Comune di Milano. Per rendere l'iniziativa dei temporary shop di ciliegie di Turi ancora più efficace e visibile, il Comune di Turi potrebbe avviare una stretta collaborazione istituzionale con la Regione Puglia e il Comune di Milano, due partner strategici in grado di supportare l'iniziativa sotto diversi aspetti. La Regione Puglia, da tempo impegnata nella valorizzazione del settore agroalimentare, potrebbe includere il progetto all'interno dei programmi di promozione delle eccellenze locali, destinando fondi regionali ed europei alla creazione di temporary shop nelle principali città italiane, con un focus iniziale su Milano come mercato di riferimento. Un primo passo concreto potrebbe essere l'inserimento del progetto nei programmi di finanziamento legati allo sviluppo rurale e alla promozione dell'export agroalimentare, utilizzando risorse del Programma di Sviluppo Rurale (PSR) o dei fondi strutturali europei. In questo modo, i produttori di Turi potrebbero accedere a contributi per coprire i costi operativi dei temporary shop, riducendo l'onere finanziario e aumentando la sostenibilità dell'iniziativa. Inoltre, la Regione potrebbe supportare la promozione attraverso la partecipazione a fiere internazionali, eventi enogastronomici e iniziative di marketing territoriale. Parallelamente, un accordo con il Comune di Milano risulterebbe fondamentale per facilitare l'individuazione di spazi strategici per i temporary shop. Il Comune potrebbe mettere a disposizione aree ad alta visibilità come piazze centrali, mercati rionali e aree pedonali frequentate da residenti e turisti, consentendo agli agricoltori di intercettare un pubblico più ampio e aumentare le vendite. Un altro aspetto cruciale sarebbe l'agevolazione burocratica per l'ottenimento delle licenze di vendita temporanea, con procedure semplificate e tempi di approvazione ridotti per favorire l'apertura dei punti vendita nel periodo ottimale per la commercializzazione delle ciliegie. Oltre a questi aspetti pratici, la collaborazione con Milano potrebbe includere campagne di sensibilizzazione e informazione sui benefici della filiera corta, della sostenibilità e della qualità certificata delle ciliegie di Turi. Iniziative congiunte tra i due comuni, come eventi di degustazione e incontri con esperti del settore agroalimentare, potrebbero rafforzare ulteriormente la visibilità del progetto, creando un legame diretto tra produttori pugliesi e consumatori milanesi. Questa sinergia istituzionale consentirebbe di trasformare i temporary shop in un modello replicabile anche in altre città, contribuendo alla crescita economica del settore cerasicolo e alla promozione del territorio di Turi su scala nazionale.

Promozione del Territorio e del Brand "Ciliegie di Turi". L'apertura dei temporary shop di ciliegie a Milano non solo rappresenta un vantaggio economico per gli agricoltori, ma costituisce anche un'importante opportunità strategica per il Comune di Turi nella promozione del proprio territorio a livello nazionale. La valorizzazione di un prodotto di eccellenza come la ciliegia di Turi può contribuire a rafforzare il legame tra il territorio e il consumatore finale, trasformando la vendita diretta in un veicolo di marketing territoriale efficace e di grande impatto. Uno degli strumenti più importanti per raggiungere questo obiettivo è lo sviluppo di un'azione di branding forte e coerente,

che renda le ciliegie di Turi immediatamente riconoscibili come un prodotto di qualità superiore. Questo potrebbe avvenire attraverso la creazione di un marchio distintivo, certificazioni di origine e protocolli di qualità che ne garantiscano la provenienza e il rispetto di standard elevati di produzione. La comunicazione del valore autentico del prodotto dovrebbe essere enfatizzata attraverso packaging personalizzato, strategie digitali sui social media e una narrazione coinvolgente che racconti la storia della ciliegia di Turi, il suo legame con la tradizione agricola pugliese e i benefici della filiera corta. Eventi promozionali a Milano, organizzati in collaborazione con associazioni di categoria e istituzioni locali, potrebbero rafforzare la connessione tra il prodotto e il territorio, generando un'esperienza diretta per il consumatore. Iniziative come degustazioni, show cooking con chef rinomati e incontri con produttori permetterebbero di creare un legame emotivo con il pubblico, rendendo l'acquisto delle ciliegie non solo un atto commerciale, ma un'esperienza culturale e gastronomica. Inoltre, la partecipazione a eventi fieristici e festival enogastronomici potrebbe amplificare ulteriormente la visibilità del prodotto, attirando l'attenzione dei media e degli operatori del settore. Oltre alla vendita diretta, la promozione delle ciliegie di Turi attraverso i temporary shop potrebbe generare benefici indiretti per il territorio, incentivando il turismo enogastronomico nella zona. Milano rappresenta un punto di partenza ideale per intercettare un pubblico internazionale e sensibilizzarlo sulle eccellenze pugliesi, stimolando la curiosità e l'interesse verso il territorio di Turi. L'amministrazione comunale potrebbe quindi sfruttare l'iniziativa per promuovere pacchetti turistici che includano visite ai ciliegeti, esperienze di raccolta delle ciliegie e degustazioni guidate, trasformando la vendita del prodotto in una leva per attrarre visitatori e sviluppare nuove opportunità economiche per il territorio. In sintesi, i temporary shop di ciliegie di Turi non sono solo un canale di vendita innovativo, ma un potente strumento di promozione territoriale che può rafforzare l'identità del prodotto, creare nuove opportunità per il turismo locale e consolidare la reputazione di Turi come capitale italiana della ciliegia di qualità.

Coinvolgimento delle Associazioni Agricole e Cooperative. Il coinvolgimento delle associazioni agricole e delle cooperative è un elemento strategico per garantire il successo dell'iniziativa dei temporary shop di ciliegie di Turi a Milano. Il Comune di Turi potrebbe collaborare con organizzazioni di riferimento come Coldiretti, Confagricoltura e CIA, al fine di creare un consorzio di produttori dedicato alla gestione coordinata della logistica, della distribuzione e della promozione del prodotto. Questo consorzio potrebbe fungere da ente centrale per ottimizzare la filiera corta, facilitare il trasporto delle ciliegie e garantire un prezzo equo sia per gli agricoltori che per i consumatori finali. Uno dei principali vantaggi di questa collaborazione sarebbe la possibilità di beneficiare di economie di scala, riducendo i costi di trasporto e migliorando l'efficienza della distribuzione. Un'unione tra produttori permetterebbe di gestire in modo più efficace i flussi di merce verso Milano, coordinando spedizioni con carichi ottimali, minimizzando gli sprechi e abbattendo le spese logistiche. Inoltre, una gestione condivisa della vendita diretta garantirebbe agli agricoltori un accesso più equo al mercato, evitando la concorrenza interna e rafforzando il potere contrattuale nei confronti degli affittuari degli spazi commerciali. Le associazioni agricole potrebbero inoltre fornire un supporto amministrativo e organizzativo fondamentale per facilitare l'adesione degli agricoltori al progetto. La vendita diretta nei temporary shop comporta infatti una serie di pratiche burocratiche, come il rilascio di autorizzazioni commerciali temporanee, la gestione fiscale delle transazioni e il rispetto delle normative sanitarie per la vendita di prodotti freschi. Grazie all'assistenza delle associazioni, gli agricoltori potrebbero superare queste difficoltà più facilmente, concentrandosi sulla qualità del prodotto e sul servizio ai clienti. Infine, il consorzio e le associazioni agricole potrebbero garantire la standardizzazione della qualità delle ciliegie vendute nei temporary shop, creando un disciplinare condiviso che assicuri il rispetto di parametri rigorosi di freschezza, tracciabilità e sostenibilità. Questo aspetto rafforzerebbe l'immagine delle ciliegie di Turi come prodotto di eccellenza, incentivando i consumatori a scegliere un marchio riconoscibile e affidabile. Una gestione strutturata del progetto attraverso il coinvolgimento delle associazioni renderebbe quindi l'iniziativa più solida, efficiente e replicabile, contribuendo a valorizzare l'intera filiera cerasicola pugliese.

Coinvolgimento dei Consumatori e Incentivi per l'Acquisto. Per attrarre i consumatori milanesi e incentivarli all'acquisto delle ciliegie di Turi nei temporary shop, è fondamentale adottare strategie di coinvolgimento e fidelizzazione che rendano l'esperienza di acquisto più vantaggiosa e interattiva. Il Comune di Turi, in collaborazione con i produttori e le associazioni di categoria, potrebbe lanciare programmi di cashback dedicati a chi effettua acquisti regolari nei temporary shop. Per esempio, per ogni determinata quantità di ciliegie acquistate, il consumatore potrebbe ricevere un credito da utilizzare per acquisti futuri, incentivando così la fidelizzazione e la ripetizione dell'acquisto. Un'altra strategia efficace potrebbe essere l'introduzione di promozioni speciali per i prodotti certificati a chilometro zero, evidenziando la freschezza e la qualità delle ciliegie di Turi rispetto a quelle importate. Offerte speciali, pacchetti scontati per l'acquisto di grandi quantità o la possibilità di ottenere confezioni premium con packaging sostenibile potrebbero attrarre un pubblico attento alla qualità e all'origine dei prodotti alimentari. Per rendere l'esperienza ancora più interattiva, il Comune potrebbe sviluppare un'applicazione mobile o una piattaforma online dedicata alla vendita delle ciliegie nei temporary shop. Attraverso l'app, i consumatori potrebbero prenotare le proprie ciliegie, evitando così il rischio di esaurimento delle scorte nei punti vendita e garantendosi il prodotto fresco al momento dell'arrivo. Inoltre, la piattaforma potrebbe fornire aggiornamenti sulla disponibilità, suggerimenti su ricette e abbinamenti, e contenuti informativi sulla filiera corta, spiegando ai consumatori i benefici della vendita diretta per gli agricoltori e l'impatto positivo sull'ambiente. L'iniziativa potrebbe anche includere eventi di degustazione e incontri con i produttori, trasformando il semplice acquisto in un'esperienza culturale e gastronomica. Coinvolgere i consumatori attraverso questi strumenti non solo incrementerebbe le vendite nei temporary shop, ma creerebbe anche una connessione diretta tra il pubblico e il territorio di Turi, rafforzando l'identità del prodotto e stimolando la domanda per le ciliegie pugliesi sul mercato nazionale.

Partecipazione a Eventi Fiere e Mercati. Il Comune di Turi potrebbe promuovere la partecipazione dei produttori locali a fiere agroalimentari nazionali e internazionali, offrendo loro una vetrina strategica per far conoscere le ciliegie di Turi a un pubblico più ampio e qualificato. La presenza a eventi di settore consentirebbe non solo di incrementare le vendite dirette attraverso temporary shop dedicati, ma anche di creare nuove opportunità di collaborazione con distributori, ristoratori e operatori dell'industria alimentare interessati a prodotti di qualità certificata. Milano rappresenta una delle capitali italiane del food e ospita numerosi eventi enogastronomici che potrebbero fungere da trampolino di lancio per il prodotto. Manifestazioni come TuttoFood, il Mercato Metropolitan, Artigiano in Fiera e Golosaria offrono un contesto perfetto per intercettare consumatori consapevoli, chef, buyer della grande distribuzione e giornalisti di settore, aumentando la visibilità e il prestigio delle ciliegie di Turi. Partecipare a questi eventi con temporary shop o stand promozionali consentirebbe di far assaggiare il prodotto direttamente ai visitatori, trasformando la degustazione in un'esperienza coinvolgente e memorabile. Oltre agli eventi milanesi, il Comune di Turi potrebbe facilitare la partecipazione dei produttori a fiere internazionali, come il Fruit Logistica di Berlino o il SIAL di Parigi, che rappresentano piattaforme strategiche per il posizionamento delle ciliegie sui mercati esteri. L'internazionalizzazione del prodotto potrebbe essere supportata anche con eventi promozionali in città con una forte presenza di comunità italiane, come Londra, New York e Dubai, per valorizzare la filiera corta e l'autenticità del made in Italy. Un ulteriore strumento di promozione potrebbe essere la collaborazione con le Camere di Commercio e le associazioni di categoria, che potrebbero fornire supporto economico e organizzativo per la partecipazione a fiere e mercati. Attraverso queste iniziative, il Comune di Turi non solo rafforzerebbe la posizione delle ciliegie sul mercato, ma contribuirebbe anche alla valorizzazione del territorio, stimolando il turismo enogastronomico e promuovendo l'identità agricola pugliese.

Sostenibilità e Valorizzazione dell'Economia Circolare. Sostenibilità e valorizzazione dell'economia circolare rappresentano elementi chiave per una strategia innovativa e responsabile del Comune di Turi, in particolare nell'ambito del progetto dei temporary shop dedicati alla promozione del brand "Ciliegie di Turi". L'integrazione di pratiche sostenibili non solo migliorerebbe l'impatto ambientale dell'iniziativa, ma rafforzerebbe anche il legame con un pubblico sempre più attento alle tematiche ecologiche e sociali. L'adozione di packaging biodegradabile o riutilizzabile, la riduzione degli sprechi alimentari attraverso collaborazioni con enti benefici per la redistribuzione delle eccedenze, e l'organizzazione di campagne educative sulla sostenibilità potrebbero favorire un modello di consumo più consapevole e responsabile. Inoltre, la promozione di pratiche di economia circolare, come il riutilizzo di materiali per l'allestimento dei temporary shop o l'impiego di arredi realizzati con materiali di recupero, potrebbe amplificare il messaggio di attenzione all'ambiente. L'implementazione di sistemi di raccolta differenziata all'interno degli spazi commerciali temporanei garantirebbe una gestione più efficiente dei rifiuti e contribuirebbe a sensibilizzare sia i commercianti che i consumatori. L'uso di tecnologie eco-compatibili per l'illuminazione e la climatizzazione degli ambienti, come l'energia solare o i sistemi a basso consumo, rappresenterebbe un ulteriore passo verso un modello di business più sostenibile. La collaborazione con aziende locali impegnate nella produzione sostenibile potrebbe rafforzare il tessuto economico del territorio, incentivando pratiche di responsabilità sociale d'impresa e valorizzando la filiera corta. Infine, l'organizzazione di eventi tematici, workshop e incontri con esperti del settore potrebbe aumentare la consapevolezza della comunità sull'importanza dell'economia circolare e della sostenibilità, rendendo il progetto non solo un'iniziativa commerciale, ma anche un'opportunità di crescita culturale e sociale per il territorio.

Collaborazioni con Università e Centri di Ricerca. Il Comune di Turi potrebbe inoltre avviare collaborazioni con università e centri di ricerca specializzati in agricoltura e marketing agroalimentare, con l'obiettivo di studiare e migliorare le strategie di commercializzazione e ottimizzazione della filiera corta. Coinvolgere il mondo accademico consentirebbe di accedere a ricerche innovative finalizzate al miglioramento della produttività agricola, alla riduzione degli sprechi lungo tutta la catena del valore e all'analisi delle preferenze dei consumatori, elementi chiave per garantire il successo delle iniziative legate ai temporary shop. La collaborazione con esperti e ricercatori potrebbe portare allo sviluppo di nuove tecniche di coltivazione sostenibili, all'introduzione di pratiche avanzate di packaging eco-friendly e alla definizione di strategie di branding e comunicazione più efficaci per valorizzare i prodotti locali. Inoltre, attraverso la partecipazione a progetti di ricerca e sperimentazione, sarebbe possibile accedere a finanziamenti pubblici e privati destinati all'innovazione nel settore agroalimentare, generando benefici economici e occupazionali per la comunità. Gli studi condotti dai centri di ricerca potrebbero fornire dati preziosi per comprendere le dinamiche di mercato e per adattare l'offerta alle esigenze emergenti dei consumatori, migliorando la competitività dei produttori locali. La sinergia con le università permetterebbe anche di coinvolgere studenti e giovani laureati in percorsi di stage e tirocini, offrendo opportunità di formazione sul campo e creando un ponte tra il mondo accademico e quello imprenditoriale. La ricerca potrebbe inoltre favorire l'individuazione di nuove nicchie di mercato, sia a livello nazionale che internazionale, supportando la creazione di strategie di export innovative. In questo modo, il Comune di Turi si affermerebbe come un modello di sviluppo sostenibile, capace di coniugare tradizione e innovazione per valorizzare le eccellenze del proprio territorio.

L'apertura di temporary shop di ciliegie di Turi a Milano rappresenta un'opportunità strategica per valorizzare il prodotto locale, migliorare i guadagni degli agricoltori e rafforzare il legame tra produttori e consumatori. Il Comune di Turi, attraverso un'azione coordinata con la Regione Puglia,

il Comune di Milano e le associazioni agricole, potrebbe incentivare questa iniziativa con strumenti economici, agevolazioni logistiche e strategie di marketing territoriale. L'investimento in branding, eventi promozionali e canali di vendita innovativi permetterebbe non solo di incrementare la vendita diretta delle ciliegie, ma anche di promuovere il territorio di Turi come destinazione enogastronomica d'eccellenza.

7. Conclusioni

Il progetto dei temporary shop per la vendita diretta delle ciliegie di Turi a Milano rappresenta un'innovazione strategica nel settore agroalimentare, offrendo numerosi vantaggi agli agricoltori locali e ai consumatori. Questo modello di business permette ai produttori di massimizzare i profitti eliminando gli intermediari, di stabilire un contatto diretto con il cliente finale e di valorizzare un prodotto di eccellenza, come la ciliegia Ferrovia, nel mercato premium.

Attualmente, la filiera tradizionale della distribuzione ortofrutticola presenta criticità significative che penalizzano i produttori, i quali ricevono una frazione del prezzo finale pagato dal consumatore. La vendita all'ingrosso delle ciliegie di Turi avviene mediamente a un prezzo di circa 1,50 euro al chilogrammo, mentre i consumatori finali acquistano il prodotto a un prezzo compreso tra 10 e 20 euro al chilogrammo. Questo divario dimostra l'incidenza degli intermediari e della distribuzione organizzata, che assorbono gran parte del valore aggiunto. I temporary shop rappresentano una soluzione efficace per ridurre questa distanza, permettendo ai produttori di vendere direttamente ai clienti a prezzi più elevati, ottenendo così un margine di guadagno decisamente più vantaggioso.

L'analisi finanziaria dimostra che il modello è economicamente sostenibile: l'apertura di un temporary shop richiede un investimento iniziale relativamente contenuto rispetto ai benefici potenziali. Le principali voci di costo includono l'affitto dello spazio espositivo, le spese di logistica e trasporto, la pubblicità e il personale addetto alla vendita. Tuttavia, il ritorno sugli investimenti cresce esponenzialmente all'aumentare del numero di punti vendita, rendendo questa iniziativa scalabile e replicabile in altre città o per altri prodotti agricoli stagionali.

Un aspetto fondamentale per il successo del progetto è la strategia di marketing e comunicazione. Le ciliegie di Turi, e in particolare la varietà Ferrovia, godono già di un'ottima reputazione per la loro qualità superiore. Tuttavia, è essenziale rafforzare questo posizionamento attraverso campagne promozionali mirate, sia offline che online. L'utilizzo dei social media, la collaborazione con influencer del settore food, la partecipazione a eventi e fiere agroalimentari e il packaging curato sono elementi chiave per attrarre un pubblico consapevole e disposto a pagare un prezzo premium per un prodotto d'eccellenza.

Milano è la città ideale per testare questa iniziativa, grazie alla presenza di un mercato attento alla qualità e alla provenienza del cibo. I temporary shop, posizionati in zone strategiche come il centro città, le aree ad alta densità di uffici e i quartieri più dinamici, permettono di intercettare sia residenti che turisti interessati a prodotti freschi e genuini. La vendita diretta consente inoltre di instaurare un rapporto di fiducia con il consumatore, offrendo un'esperienza d'acquisto unica che valorizza la filiera corta e la tracciabilità del prodotto.

Un altro punto di forza del progetto riguarda le potenzialità di espansione. L'esperienza maturata con i temporary shop a Milano può essere replicata in altre città italiane ed europee con una forte domanda

per prodotti ortofrutticoli di alta qualità. Inoltre, il modello potrebbe essere esteso ad altre produzioni stagionali pugliesi, come fichi, uva o agrumi, creando una rete di vendita diretta per diverse eccellenze agroalimentari del territorio.

Il coinvolgimento delle istituzioni locali, come il Comune di Turi e la Regione Puglia, è cruciale per il successo del progetto. Il sostegno pubblico può avvenire sotto diverse forme: incentivi economici per i produttori che partecipano all'iniziativa, agevolazioni fiscali, supporto logistico e promozione del brand territoriale. L'amministrazione comunale potrebbe anche avviare collaborazioni con università e centri di ricerca per sviluppare strategie di marketing innovative e migliorare la gestione della filiera agroalimentare. Coinvolgere il mondo accademico permetterebbe di accedere a ricerche avanzate sulla riduzione degli sprechi, sull'ottimizzazione delle tecniche di conservazione e sulle preferenze dei consumatori.

Le associazioni di categoria e le cooperative agricole possono svolgere un ruolo fondamentale nel coordinamento dei produttori e nella gestione operativa dei temporary shop. La creazione di un consorzio dedicato consentirebbe di ottimizzare le risorse, ridurre i costi logistici e garantire standard qualitativi elevati. Inoltre, la certificazione di origine e l'adesione a marchi di qualità riconosciuti potrebbero contribuire a rafforzare ulteriormente il valore percepito del prodotto.

Dal punto di vista della sostenibilità, il progetto si inserisce perfettamente nelle tendenze attuali di consumo responsabile. I temporary shop favoriscono una filiera corta, riducendo l'impatto ambientale legato al trasporto e alla conservazione del prodotto. Inoltre, l'utilizzo di materiali ecologici per il packaging e la promozione di pratiche di economia circolare, come il riutilizzo delle eccedenze per la produzione di confetture o succhi, rappresentano elementi distintivi che possono attrarre consumatori attenti alla sostenibilità.

Infine, la dimensione sociale del progetto non va sottovalutata. Creare un modello di vendita diretta efficace significa non solo migliorare le condizioni economiche degli agricoltori, ma anche favorire la nascita di nuovi posti di lavoro nel settore del commercio, del marketing e della logistica. L'iniziativa potrebbe anche stimolare il turismo enogastronomico a Turi, attirando visitatori interessati a scoprire la tradizione agricola locale e a partecipare a esperienze immersive nei ciliegeti.

In conclusione, i temporary shop per la vendita diretta delle ciliegie di Turi a Milano rappresentano una soluzione innovativa e vantaggiosa per il settore agroalimentare. Il modello offre agli agricoltori un'opportunità concreta di aumentare i propri ricavi, ridurre la dipendenza dalla grande distribuzione e consolidare il posizionamento delle ciliegie di Turi nel mercato di alta gamma. Con il giusto supporto istituzionale, una strategia di marketing efficace e un'organizzazione efficiente della filiera, questa iniziativa ha il potenziale per diventare un caso di successo replicabile su larga scala, contribuendo alla crescita economica del settore cerasicolo e alla valorizzazione del made in Italy nel panorama agroalimentare internazionale.

Referenze

<https://www.italiafruit.net/milano-ciliegie-spagnole-a-69-euro-il-chilo>

https://www.corriere.it/economia/consumi/24_maggio_26/ciliegie-produzione-dimezzata-a-cause-del-clima-salgono-i-prezzi-a-milano-fino-a-20-euro-al-chilo-4913a42a-a264-4759-9197-b4824502axlk.shtml?refresh_ce

<https://www.ortofruttaagrande.com/prodotto/ciliegie-2/>

<https://www.biorfarm.com/ciliegia-costo/>

<https://www.bottoricambi.it/quantiquintali-puo-trasportare-un-camion/>