

L'ortofrutta al centro di **Maiora**: assortimenti ampi e personale formato

LINK: <https://www.italiafruit.net/ortofrutta-al-centro-di-maiora-assortimenti-ampi-e-personale-formato>

Dalla distribuzione L'ortofrutta al centro di **Maiora**: assortimenti ampi e personale formato Il Buyer Daniele Arbore: «I nostri addetti diventano consulenti, pronti a guidare i clienti nelle scelte quotidiane» **Maiora** è una delle principali realtà distributive del Centro-Sud Italia, con 525 punti vendita a insegna **Despar**, Eurospar e Interspar, tra proprietà diretta e franchising, oltre a 14 Cash & Carry a insegna **Altasfera**. L'azienda si distingue non solo per la qualità dell'offerta, ma anche per l'attenzione alle persone: ai clienti e, in modo particolare, al personale. Ne è prova il piano di formazione continua degli operatori, pensato per trasformarli in veri consulenti alimentari e punti di riferimento soprattutto nei reparti freschi, elemento strategico per la fidelizzazione. Abbiamo approfondito questi temi con Daniele Arbore, Buyer Ortofrutta di **Maiora**. Bendi - Nei vostri negozi quale ruolo hanno i reparti freschi e, in particolare, l'ortofrutta? Arbore - I freschi (macelleria, pescheria, ortofrutta) sono reparti fondamentali per la Gdo,

perché trasmettono subito qualità, convenienza e freschezza. L'ortofrutta, in particolare, è il biglietto da visita del punto vendita: accoglie il cliente all'ingresso, genera traffico e rafforza la fidelizzazione, oltre a rappresentare un elemento di forte differenziazione rispetto alla concorrenza. L'elevata incidenza sul totale vendite conferma la centralità di questo reparto nelle scelte di acquisto. Bendi - Come declinate la strategia di vendita a livello di assortimenti nel reparto ortofrutta? Arbore - Nei formati più grandi proponiamo fino a 120 referenze di frutta e 140 di verdura, che scendono rispettivamente a circa 95 e 100 nei punti vendita di vicinato. Per la IV e V Gamma l'offerta varia dalle 200 alle 90 referenze, mentre frutta e vegetali secchi vanno dalle 270 alle 200. Bendi - Quali elementi rendono distintivo il vostro reparto ortofrutta? Arbore - Un punto di forza è il corner 'Pronto, Fresco, Via!', concepito per rispondere ai ritmi della vita moderna unendo rapidità e qualità. È molto apprezzato da professionisti, studenti e famiglie: offre frutta fresca

già tagliata, verdure lavate e pronte all'uso, ma anche piatti gourmet della tradizione italiana, panini artigianali, insalate equilibrate, dolci freschi, spremute ed estratti preparati al momento. Un servizio versatile che copre esigenze diverse: dalla pausa pranzo veloce alla cena last minute, fino all'aperitivo casalingo. Bendi - Qual è il peso della Marca del Distributore? Arbore - Nel reparto ortofrutta la MDD rappresenta circa il 45% dell'assortimento, assumendo un ruolo strategico. Questo presidio diretto della filiera ci consente di offrire prodotti esclusivi e distintivi: dal biologico certificato a marchio proprio, alle linee premium con DOP e IGP, fino alle specialità stagionali e alle referenze di IV gamma. Bendi - Che livello di professionalità hanno gli operatori del reparto? Arbore - I nostri addetti non si limitano a gestire il reparto: sono consulenti a tutti gli effetti. Sanno guidare i clienti nella scelta dei prodotti di stagione, suggerire abbinamenti, fornire informazioni nutrizionali e indicazioni sulla provenienza. Questo

approccio, proattivo ma mai invasivo, è possibile grazie a un piano di formazione continua che combina: o competenze di servizio (accoglienza, ascolto, comunicazione, problem solving); o conoscenza a p p r o f o n d i t a dell'assortimento, delle certificazioni, della stagionalità e delle tecniche di conservazione. In questo modo gli operatori diventano ambasciatori del reparto, capaci di valorizzare i prodotti e trasformare ogni interazione in un'occasione di fidelizzazione. (bf) Foto apertura: Daniele Arbore, Buyer Ortofrutta di **Maiora**