

Titolo:

FOOD COUNSELOR

Valore offerto:

Consapevolezza del cibo che mangiamo e consumo critico sul territorio
Sobrietà, convivialità, rispetto e cura per la salute e per l'ambiente attraverso l'alimentazione
Rete, condivisione e fiducia tra produttori e consumatori
Opportunità di integrazione di giovani profughi disoccupati

Attività:

Facilitazione al consumo consapevole per persone che non fanno parte di GAS.
Guida all'alimentazione sana e salutare con prodotti locali e biologici
Proposta di listini per acquisto on line di prodotti/produttori garantiti e testati da una conoscenza diretta, a prezzi non superiori e se possibile inferiori a quelli dei negozi bio.
Consegna a domicilio e relazione diretta personalizzata con il cliente

Risorse:

Esperienza di consumo consapevole, condivisione e sana alimentazione a livello familiare
Conoscenza e mappatura delle piccole realtà produttive bio o naturali del territorio
Strumenti di relazione e facilitazione (counseling)

Partner:

produttori locali o di filiera corta (per vendita, scambio)
consumatori consapevoli interessati alla diffusione dell'esperienza (passaparola)
gas locali (occasionale per ordini cumulativi/economia di scala)
associazioni profughi del territorio (per supporto manodopera/occasionale)

Canali:

Passaparola
Evento di presentazione /degustazione e supporto cartaceo informativo
Sito web/pagina social con presentazione dettagliata di produttori e prodotti e facilitazione agli acquisti
Mailing list e contatto diretto

Clientela:

segmento di mercato rappresentato da famiglie/consumatori consapevoli e sensibili che non fanno parte di gas e sono interessati al servizio a domicilio

Relazioni:

Assistenza personalizzata e trasparente con contatto diretto oltre che via internet e cura concreta della relazione, attraverso il cibo.

Costo:

Costo per realizzazione e gestione del supporto on line (sito, mailing list)
Costo per organizzazione e realizzazione eventi di presentazione/degustazione
Costo per trasporto e consegna a domicilio
Attività orientata all'ottimizzazione dei costi in economia di scala nonché focalizzata sulla valorizzazione del servizio offerto.

Ricavo:

Vendita attraverso i listini forniti dai produttori, con prezzi trasparenti comprensivi del servizio di consulenza e facilitazione, consegna inclusa.

Pagamento alla consegna o tramite bonifico successivo alla consegna quando il rapporto è continuativo.

Fattibilità:

Progetto già testato positivamente e attualmente in fase iniziale, da mettere a punto anche sondando e condividendo esigenze o suggerimenti di partner e clienti.

Tempistica:

realizzazione sito /pagina social: 3 mesi

organizzazione evento e comunicazione cartacea: 1 mese

contatti e accordi con produttori e partner: 2 mesi

progetto di Lucia Aristei

email : luciari2504@gmail.com