

GAMBELLARA. GIOVANE MANAGER PUNTA SULL'E-COMMERCE

Il business delle pesche ad alta velocità

Con un clic dall'albero direttamente alla tavola entro 24 ore in tutta Italia

GAMBELLARA Dall'albero alla tavola in sole 24 ore. Un clic e Mattia Ridolfi sa che deve andare nel campo, staccare 5, 10 o 15

chili di pesche, confezionarle e affidarle al corriere, che il giorno successivo le consegnerà a domicilio in tutta Italia. Così Ridolfi,

classe 1982, ha lanciato a Gambellara il primo e-commerce italiano dedicato alle nettarine Igp. // pag. 9 SPADONI



AGRICOLTURA E TECNOLOGIA

Pesche dall'albero alla tavola in 24 ore

«Un clic e le porto a casa in tutta Italia»

Nasce a Gambellara il primo sito di e-commerce d'Italia che consegna nettarine igp a domicilio. Idea del giovane imprenditore Mattia Ridolfi, che ha rilevato l'azienda e i campi del nonno

RAVENNA

FEDERICO SPADONI

Dall'albero alla tavola in sole 24 ore. Un clic e Mattia Ridolfi sa che deve andare nel campo, staccare 5, 10 o 15 chili di pesche, confezionarle e affidarle al corriere, che il giorno successivo le consegnerà a domicilio a clienti provenienti da qualsiasi parte d'Italia. Da una sua idea, studiata lo scorso inverno in pieno lockdown, Ridolfi, classe 1982, ha lanciato a Gambellara il primo e-commerce italiano dedicato al tipico frutto delle nostre campagne: la pesca Nettarina Igp di Romagna. In un periodo storico

**BOX, RICETTE E PLAYLIST
PER FIDELIZZARE**

All'alta qualità del prodotto si uniscono ricette ispirate al frutto e colonne sonore a tema

in cui i frutteti sono decimati da scelte agricole ritenute più redditizie, l'imprenditore ha investito sulla tradizione, potenziando gli ettari coltivati fin dal 1960 da nonno Edgardo, in un'ottica 2.0: il pescheto ora ha un sito internet e canali social collegati a una pagina digitale in cui i clienti possono bypassare la filiera della grande distribuzione scegliendo i vantaggi del delivery su scala nazionale.

Il brand

L'avventura di Mattia nell'azienda di famiglia si fa concreta fin dai tempi dell'università; dopo una tesi sulla qualità delle nettarine e la laurea all'università di Bologna, l'imprenditore fonda nel 2008 l'A-



Mattia Ridolfi, sotto uno dei suoi "kit" di pesche vendute in tutta Italia

gricola Ridolfi, che cresce e si espande senza mai abbandonare l'ottica dell'impatto climatico zero. Poi arriva l'anno del Covid. «Da tempo ci pensavo - racconta -. La pandemia ha consolidato ancor di più l'e-commerce. Ho pensato, "perché non applicarlo sulle nettarine?". Parlare di "pesche" è riduttivo, perché c'è un consorzio che



fornisce rigorosi disciplinari e standard di qualità ai quali l'azienda si deve attenere per presentare «un prodotto "alto"». Ma come si spedisce per posta la frutta fresca, invogliando il cliente a ordinarla sul web? L'occhio vuole la sua parte: tradotto, servono packaging e servizi. In altre parole, serve esperienza d'acquisto. Ecco allora che i contenitori hanno un logo che ammicca alla Apple, con una pesca bianca tipo stencil. «Si può scegliere tra una box da 5 chili, oppure due scatole americane da 10 e 15 chili - spiega il titolare -. Il cliente riceve una ricetta che varia sempre, con antipasto, primo, secondo, dolce e drink a base di pesche, per incentivare il consumo». Dal gusto all'udito, la fidelizzazione si fa stimolando anche gli altri sensi; con

una playlist su Spotify selezionata dall'azienda di Ridolfi, la pesca si fa dj: «C'è un codice da scansionare con lo smartphone che consente di ascoltare musica italiana per i primi, per esempio, oppure lounge nei drink».

Esportazioni fino in Sicilia

Il servizio è andato online solo a fine luglio. «Volevamo saggiare il terreno per la stagione 2022. E' stato un test per vedere la risposta dei consumatori e professionisti del settore che per ora si è dimostrata entusiasta e positiva. Oltre al consumatore abbiamo ricevuto apprezzamenti anche da professionisti della pasticceria, ristorazione e albergatori», commenta il 39enne. E i riscontri più lontani sono arrivati dalla Sicilia nei giorni di fuoco. «Abbiamo inviato un pacco a un'azienda di Siracusa quando il termometro ha segnato 48,8 gradi. E' andato tutto liscio». I tempi di consegna sono la chiave di volta dell'attività. «Il prodotto viene raccolto il giorno stesso o quello precedente e inviato direttamente a casa in 24 ore, 48 se dobbiamo raggiungere le isole».

Il costo è naturalmente diverso rispetto a quelli del negozio tradizionale: «si va dai 4 ai 5 euro al chilo a seconda dei formati per un prodotto garantito come top di gamma, tracciabile, certificato e prodotto secondo le più moderne tecniche di coltivazione, non molto se si considera che è anche consegnato a casa in 24/48 dalla raccolta». Tempi diversi da quelli di nonno Edgardo, fra i fondatori della "Grovura", storica cooperativa agricola, insediata nel forese. All'epoca, era l'eldorado della frutta delle campagne ravennati. La sfida, 60 anni dopo, segue la strada del marketing per farne un prodotto d'élite.