Quando la consulenza
fa la differenza
Idee, formati e soluzioni
Alla base della tua offerta di Natale
NUOVA
COCEA

Il periodo più importante dell'anno

Non è una sola occasione di consumo.
Esiste una stagione intera!

Tra novembre e gennaio il calendario si riempie di **occasioni speciali**, appuntamenti aziendali e momenti di convivialità che **modificano le abitudini di consumo.**
Le colazioni diventano più ricche, gli aperitivi si trasformano in momenti di incontro, le pause pranzo si popolano di pranzi aziendali, mentre catering, buffet e brindisi di fine anno assumono un ruolo sempre più importante.

Ogni occasione rappresenta un'opportunità per **ampliare l'offerta, incrementare il valore dello scontrino** e rispondere a nuove esigenze del cliente finale.
La chiave non è proporre più prodotti, ma essere pronti a cogliere ogni occasione con la soluzione giusta

Durante questo periodo si moltiplicano:

- colazioni speciali
- pause pranzo aziendali
- aperitivi
- eventi
- catering
- cene di gruppo
- feste aziendali

Più occasioni

Ogni momento può diventare una vendita

Colazione

Croissant premium, dolci da forno e pasticceria

Pausa pranzo

Panini, focacce, piatti pronti

Aperitivo

Snack, finger food, focacce

Dessert

Monoporzioni, torte, gelato

Meno complessità

Quando aumentano le occasioni di consumo, aumentano anche le sfide operative.

Insieme alle opportunità, i consumi diventano **meno prevedibili**.

- volumi variabili
- maggiore varietà richiesta dai clienti
- rischio di sprechi
- pressione sul personale
- necessità di garantire continuità nel servizio

Per affrontare questo periodo non serve aumentare la complessità della gestione. Serve poter **contare su un'offerta flessibile**, capace di adattarsi alle esigenze del momento.
Le soluzioni surgelate consentono di avere **più scelta** a disposizione, utilizzare solo ciò che serve e rispondere rapidamente alle richieste del cliente, **mantenendo qualità e continuità di servizio**.

Le festività non premiano chi dispone di più prodotti, ma chi riesce a gestire ogni occasione con efficienza e continuità.

Per questo avere il partner giusto fa la differenza.

- Più clienti → **Gestione dei picchi**
- Più richieste → **Maggiore varietà**
- Più eventi → **Pianificazione più complessa**
- Più opportunità → **Offerta flessibile**

Le opportunità si colgono meglio insieme

Non solo prodotti, ma supporto e consulenza.

I volumi cambiano ogni giorno. Come evitare sprechi o rotture di stock?

Alcuni giorni la domanda supera le aspettative, altri risultano più tranquilli del previsto.
Grazie all'ampia offerta di prodotti surgelati **puoi utilizzare solo ciò che serve**, **ridurre gli sprechi e mantenere sempre una scorta disponibile** per rispondere ai picchi di richiesta.
Più controllo, meno invenduto.

Come gestire i momenti di maggiore affluenza?

Pranzi aziendali, aperitivi delle feste e catering concentrano molte richieste in poco tempo.
Prodotti pratici e veloci da preparare, soluzioni pronte all'uso e una **rete di consulenza** che ti aiuta a organizzare al meglio l'offerta nei momenti più intensi dell'anno.
Più velocità nel servizio, più tranquillità nella gestione.

Come ampliare l'offerta e cogliere nuove opportunità?

Grazie a un **assortimento completo** e al supporto della nostra rete vendita, ti aiutiamo a identificare **prodotti e idee più adatte alla tua attività**, in grado di valorizzare ogni occasione di consumo.
Più scelta per il cliente, più opportunità per il tuo business.

Le idee nascono dall'esperienza

Un assortimento completo è solo il punto di partenza.

Ogni giorno incontriamo professionisti con **esigenze diverse**: chi vuole rinnovare la pausa pranzo, chi ampliare l'offerta aperitivo, chi valorizzare il momento dessert o prepararsi ai periodi di maggiore affluenza.
Per questo il nostro lavoro non si limita alla distribuzione di prodotti.

Accanto a una gamma che spazia dalla viennoiserie al pane, dagli snack salati ai piatti pronti, fino alle verdure, alla pasticceria e al gelato, **mettiamo a disposizione competenze, idee e supporto operativo** per aiutare i clienti a sviluppare nuove opportunità di vendita.

I nostri chef e specialisti supportano i professionisti Horeca nella creazione di nuove proposte attraverso:

- consulenza dedicata;
- sviluppo ricette;
- idee menu stagionali;
- attività formative;
- suggerimenti di presentazione e impiattamento;
- valorizzazione dei prodotti in vetrina e nel punto vendita.

Quando si uniscono assortimento, competenze e consulenza, ogni prodotto può trasformarsi in una nuova opportunità.

Le nostre proposte

Idee semplici e ricette premium sviluppate dai nostri chef per valorizzare ogni momento di consumo.

Colazione delle feste

PAIN AU CHOCOLAT Délifrance

il classico pain au chocolat con una semplice decorazione diventa il **prodotto ideale per la stagione.**

Lascia raffreddare qualche minuto il prodotto una volta tirato fuori dal forno, poi con uno stampino per i biscotti crea la forma spolverando con dello zucchero a velo.

Consiglio di Nuova Cogea

Bastano pochi dettagli per trasformare un prodotto conosciuto in una proposta stagionale capace di attirare l'attenzione del cliente.

MINI CROISSANT Délifrance

Il croissant si veste da **Babbo Natale**!
Per realizzare questa proposta natalizia, utilizza croissant di piccolo formato (40 g). Prima della cottura, tagliali a metà e cuocili normalmente. Una volta raffreddati, ricoprili con cioccolato bianco colorato di rosso e completa la decorazione con dettagli in cioccolato bianco.

Consiglio di Nuova Cogea

Inserire una o due referenze iconiche durante il periodo natalizio aiuta a creare curiosità e rende la proposta del locale ancora più memorabile.

Dolci spuntini

CIAMBELLA VUOTA Délifrance

Lascia scongelare per circa un'ora la ciambella e spolvera di zucchero a velo e aggiungi dei decori di zucchero, per ottenere in **pochissimi passaggi** un dolcetto a tema natalizio.

Consiglio di Nuova Cogea

Una decorazione semplice ma stagionale trasforma la vetrina!

MINI FONDANT Délifrance

Trasforma i Mini Fondant in dessert unici arricchendoli con frutta fresca, panna, creme, biscotti o altre decorazioni a piacere. **Una base versatile che lascia spazio alla creatività** e permette di creare nuove proposte.

Consiglio di Nuova Cogea

Una presentazione in formato monoporzione aiuta a valorizzare il dessert e a offrire un servizio più pratico e curato durante eventi, catering e occasioni speciali.

TULIPANO AL CIOCCOLATO Délifrance

Lascia scongelare i muffin per circa un'ora a temperatura ambiente. Con l'aiuto di una sac à poche, crea una copertura al cioccolato sulla superficie. Completa la decorazione posizionando due bretzel come corna e una pralina rossa sopra una cialda di biscotto per richiamare il classico musetto della renna.

Consiglio di Nuova Cogea

Proponila come **limited edition** natalizia: una referenza stagionale riconoscibile rinnova la vetrina e incentiva il ritorno dei clienti.

Sfizi salati

FOCACCIA ALLA LIGURE Délifrance

Utilizza uno stampo per biscotti per ricavare forme originali dalla teglia di focaccia. Farcisci a piacere con ingredienti per realizzare ricette sfiziose e perfette per la stagione delle feste.

Consiglio di Nuova Cogea

La presentazione cattura subito l'attenzione e permette di **valorizzare anche le preparazioni più semplici**, rendendole ideali per aperitivi, buffet ed eventi natalizi.

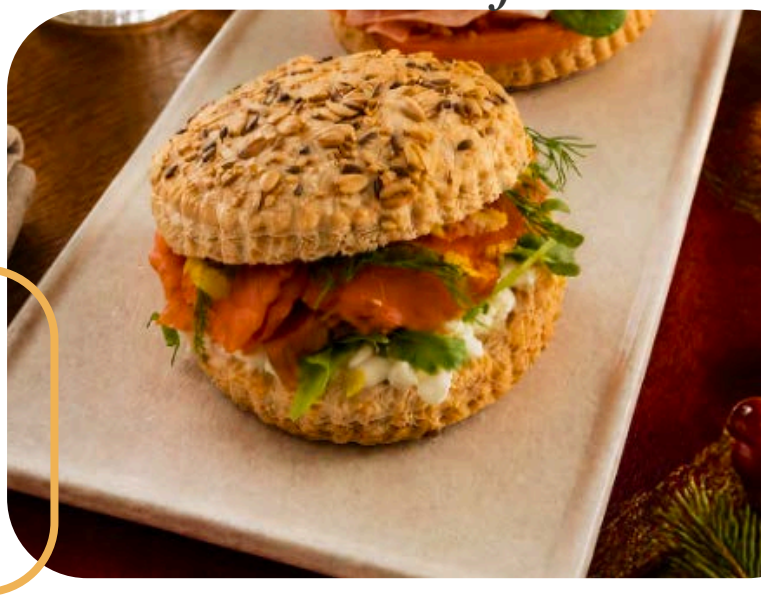
MINI CROISSANT Délifrance

Taglia a metà un croissant, preferibilmente integrale o ai cereali, e farciscilo con creme salate, formaggi spalmabili o paté per creare **snack originali e ricchi di gusto.** Una proposta semplice ma d'effetto, ideale per aperitivi, brunch e buffet.

Consiglio di Nuova Cogea

Alterna farciture e decorazioni per creare una selezione assortita e aumentare la varietà dell'offerta senza complicare la preparazione.

TONDA AI CEREALI Délifrance



Dopo la cottura, lascia raffreddare la Tonda ai Cereali e tagliala a metà. Farciscila con **ingredienti di stagione** per creare panini ricchi di gusto, equilibrati e in linea con l'offerta del periodo.

Consiglio di Nuova Cogea

Valorizza la stagionalità attraverso farciture dedicate alle festività. Ingredienti freschi e abbinamenti tematici aiutano a rinnovare l'offerta e a rendere ogni proposta ancora più interessante.

Occasioni aggiuntive di consumo

Colazione, pranzo, aperitivo o consumo a casa: crea nuove opportunità partendo dalla visita.

TAKE AWAY

Con l'arrivo delle feste aumentano i consumi fuori casa e le **occasioni d'acquisto di impulso**.
Una proposta take away ben costruita permette di intercettare nuovi clienti, aumentare lo scontrino medio e valorizzare ogni momento della giornata.

Golosi pacchetti da asporto

Un'idea semplice da realizzare che permette di **ridurre gli sprechi e creare nuove opportunità di vendita**.
Proponendo una doggy bag con una selezione di dolci, snack o prodotti da forno, il cliente può concedersi una coccola da gustare a casa, in ufficio o durante il viaggio.
Oltre a valorizzare prodotti già pronti e incrementare lo scontrino medio, il servizio contribuisce a migliorare l'esperienza d'acquisto, trasformando un consumo immediato in un'occasione di consumo aggiuntiva.

Un **packaging curato e personalizzato** con un nome accattivante e una proposta stagionale, rendono la doggy bag ancora più invitante e favoriscono l'acquisto d'impulso.

COOKIES Délifrance

Combinazioni

CROISSANT LE PASSIONNÉ Délifrance

Incentivare l'acquisto in combo

Ideale per proporre **acquisti complementari** e aumentare il valore dello scontrino medio. Bastano pochi abbinamenti ben visibili per trasformare un acquisto singolo in un'esperienza più completa e gratificante. Raggruppa i prodotti in proposte già pronte e facilmente identificabili. Ad esempio: dolce + bevanda calda, oppure panino + bibita.

Quando il cliente trova una s**oluzione completa**, è più semplice aggiungere valore all'acquisto e aumentare le occasioni di vendita.

Esperienza al tavolo

Un'esperienza curata al tavolo permette di valorizzare l'offerta e creare nuove occasioni di consumo. Bastano pochi accorgimenti per trasformare una semplice consumazione in un **momento più coinvolgente**.
Una presentazione attenta, una decorazione stagionale o un suggerimento di abbinamento possono aumentare il valore percepito di dessert, prodotti da forno e preparazioni salate, rendendoli ancora più invitanti agli occhi del cliente.
Oltre a migliorare la soddisfazione del consumatore, questi dettagli contribuiscono a differenziare il locale e a incentivare consumi aggiuntivi, **favorendo il riacquisto e il passaparola**.

GOUFFRE Délifrance

LE FESTIVITÀ SONO FATTE DI OCCASIONI
OGNI OCCASIONE È UN'OPPORTUNITÀ.
NUOVA COGEA TI AIUTA A VALORIZZARLE!
ALLA BASE DEL TUO LAVORO, CI SIAMO NOI.
NUOVA
COGEA
Phone
+39 342.0399997
Sito
nuovacogea.it