Gelato fuori Buono dentro®

AIIPA
Associazione Italiana
Industrie Prodotti Alimentari

Una passione per lavoro

GUIDA PER APRIRE UNA GELATERIA

Sigep www.sigep.it

Laboratorio artigianale o bar gelateria?	4
Forniture	5
Le materie prime	6
Prezzo di vendita	8
Cura del punto vendita	9
La formazione professionale	10
Il business plan	11
Startup	12
Aprire una gelateria all’estero	13

GUIDA PER APRIRE UNA GELATERIA

Una passione per lavoro

Hai deciso di aprire una gelateria?
Significa che anche tu sei mosso da passione per il settore
e dal desiderio di condurre un lavoro creativo.
Oggi è finalmente noto a tutti che il gelato artigianale è un alimento completo e sano, ad alto valore nutritivo, tanto da essere considerato un prodotto non più stagionale, ma da godere anche nei mesi invernali e come sostitutivo di un pranzo.
Ricercare nuovi gusti, soddisfare nuove esigenze: pur essendo un'attività tradizionale, la produzione di gelato riesce a essere fantasiosa e innovativa.
Ma aprire una gelateria, come qualsiasi altra attività, comporta l'assunzione di un rischio "imprenditoriale", anche perché l'investimento iniziale può essere consistente.
È una decisione importante che comporta riflessioni su svariati aspetti: la formazione, l'investimento iniziale, prima di diventare imprenditori del gelato è indispensabile acquisire conoscenze sul settore, il mercato e soprattutto la materia prima, i macchinari, la normativa di riferimento e avere un'idea abbastanza chiara delle migliori strategie di marketing da adottare.
La concorrenza è tanta, per emergere non basta produrre un buon gelato!
Qualità delle materie prime, ricerca della novità e cura del servizio sono fondamentali.
Con questa guida ci auguriamo di essere d'aiuto a chi, come te, sta per diventare "imprenditore del gelato".

Buona lettura.

LABORATORIO ARTIGIANALE O BAR GELATERIA?

Il mercato del gelato artigianale è molto competitivo e per emergere, oltre a un prodotto buono e di qualità, è consigliabile innovare, stupire e offrire varietà nei prodotti. È utile prendere in considerazione la possibilità di affiancare al gelato altri prodotti di pasticceria o aprire nel punto vendita un bar. Non si deve dimenticare, infatti, che le gelaterie lavorano per pochi mesi l'anno, mentre i bar gelateria possono permettersi di rimanere aperti tutto l'anno. Anche se il gelato è sempre più consumato in tutti i periodi dell'anno, la varietà consente di assicurarsi vendite senza risentire della stagionalità. Detto questo, non esiste una soluzione più giusta di un'altra, l'importante è avere chiare le differenze.

FOOD COST

Il costo del gelato è molto contenuto: rispetto al prezzo finale, il costo della materia prima si aggira intorno al 12% (se comprendiamo per materia prima anche latte, panna, ecc., potremmo arrivare anche al 20%). Altrettanto non si può dire per le bibite, i panini e i prodotti da pasticceria normalmente serviti da un bar, che possono arrivare anche al 50%. Non dimentichiamoci, però, che se da una parte il food cost del gelato fornisce più ampi margini di guadagno, dall'altra si riferisce a un prodotto dal prezzo relativamente basso, per cui i volumi di vendita giocano un ruolo fondamentale.

COSTI DI GESTIONE

Anche i costi di gestione farebbero propendere per un laboratorio di gelato artigianale, che richiede uno spazio più piccolo e dunque un affitto o prezzo di acquisto più basso, oltre a personale in numero ridotto.

GEOMARKETING

Una delle decisioni più importanti da prendere è il luogo in cui aprire il punto vendita. Prima di tutto occorre accertarsi che non siano presenti nelle immediate vicinanze altre gelaterie, poi bisogna valutare la zona: le strade pedonali o le "vie dello shopping" consentono di avere molti clienti che transitano davanti al punto vendita. Se il desiderio è aprire una gelateria in cui accogliere i clienti con tavoli e sedie, quindi vendere non solo per l'asporto, la vicinanza di un parcheggio è un vantaggio. Una gelateria in centro città può consentire di vendere a prezzi più alti, mentre un punto vendita in periferia deve adeguare i prezzi al reddito degli abitanti della zona, presumibilmente più basso.

FORNITURE

COSA SERVE PER PARTIRE?

Un artigiano gelatiere non può fare a meno di avere sempre una buona scorta di cialde, coni e coppette. Ma ovviamente per preparare il gelato artigianale servono numerose attrezzature. L'elenco seguente descrive sinteticamente le principali macchine per la produzione del gelato.

Vetrine e vaschette

Le vetrine frigorifere svolgono la duplice funzione di conservare il gelato e presentarlo al cliente per la vendita. Ne esistono di diverse e coprono ogni esigenza di spazio. Possono prevedere uno spazio non solo per il gelato (a temperature di circa -18°), ma anche per la pasticceria (+2°/+6°) in compartimenti separati.

Pastorizzatore

Il pastorizzatore è uno strumento fondamentale in qualsiasi gelateria. Tramite la pastorizzazione si ottiene un prodotto igienicamente sicuro in quanto la flora batterica della miscela viene eliminata e amalgamata in maniera ottimale.

Mantecatore

La mantecazione è la fase nella quale la miscela ancora liquida passa allo stato solido. Il mantecatore mescola e congela la miscela facendo entrare aria nell'impasto rendendo così il gelato uniforme e cremoso.

Abbattitori

Al processo di mantecazione segue quello dell'abbattimento di temperatura che congelando rapidamente una parte di acqua procura stabilità al prodotto.
Un abbattitore di qualità realizza temperature fino ai -35°C.

Armadi frigorifero a temperatura positiva e negativa

Attrezzi a tecnologie avanzate per ogni tipo di alimenti o prodotti da abbattere o conservare a specifici valori di temperature, umidità e ventilazione. Materie prime fresche e semilavorati sono solitamente conservati a temperature positive, mentre materie prime e semilavorate surgelate e prodotti finiti o in via di finitura in ambienti a temperatura negativa.

Nella tua gelateria non potranno mancare anche montapanna, mixer ad immersione e planetaria da banco, per realizzare e miscelare prodotti montati e piccoli impasti.

Coni, bicchierini e gelati da asporto

Gelato da passeggio o gelato d'asporto? Cono o coppetta? I clienti delle gelaterie non si dividono soltanto sui gusti del gelato ma anche sul contenitore. Il primo, oltre che gustoso, è maggiormente associato all'idea di gelato, soprattutto di quello artigianale. Il secondo, invece, ha una forma più maneggevole. Mentre per le coppette di carta ci sono poche raccomandazioni da fare, se non quella di conservare le scorte in ambienti sani e asciutti, per i coni occorre prestare maggior attenzione a partire dalla fase di acquisto.
I coni possono essere conservati in cartoni, chiusi con sacchi di plastica, per un periodo tra i 12 ed i 15 mesi. Il trasporto deve essere accorto perché sono piuttosto fragili. Il gelato d'asporto viene invece venduto in coppette o vaschette di polistirolo.

LE MATERIE PRIME

SCELTA DEGLI INGREDIENTI

Fondamentale se si vuole ottenere un buon prodotto è che sia le materie prime fresche (latte, uova, zucchero) sia gli ingredienti composti o semilavorati vengano acquistati con la massima attenzione. Il mercato ormai offre prodotti realizzati da aziende specializzate di altissima qualità e per tutte le esigenze, motivo per cui gli ingredienti composti, nati per rispondere ad alcune necessità pratiche, come conservare al meglio le materie prime, ridurre i tempi di preparazione, avere garanzie igieniche e sfruttare la loro funzione di leganti, oggi sono utilizzati da molti gelatieri.
Dei buoni ingredienti composti hanno un bilanciamento ottimale dei componenti, che assicura un prodotto della giusta consistenza, gustoso, sano e sicuro dal punto di vista igienico.
Perché il gelato possa mantecare alla perfezione, infatti, è necessario che le parti solide e quelle liquide siano miscelate il più possibile tra loro, in modo che le particelle d'acqua congelino finemente e che sia inglobata un'adeguata quantità d'aria.
Nei moderni laboratori di gelateria questo avviene tramite l'utilizzo di ingredienti composti bilanciati e selezionati: basi, complete di emulsionanti e addensanti in grado di stabilizzare la miscela del gelato senza alterare le caratteristiche organolettiche e garantendo cremosita'e spatolabilità al prodotto finito.A seconda dell'estro personale, della stagionalità e delle preferenze del proprio pubblico, è possibile avvalersi di semilavorati adatti a scopi differenti. Ecco un elenco di quelli disponibili.

Ingredienti composti per miscele base

In polvere, liquidi o in pasta, sono preparati a più o meno alta concentrazione. Si possono scegliere preparati contenenti additivi per l'emulsione e la stabilizzazione del gelato artigianale, cui aggiungere successivamente ingredienti freschi, oppure preparati contenenti anche latte, panna, uova e altri ingredienti di base. Questa scelta dipenderà dal tempo a disposizione, dalla stagione e quindi dalla reperibilità (e deperibilità) di materie prime, dalla dotazione in laboratorio di uno o più pastorizzatori.

Ingredienti composti caratterizzanti

Si tratta di ingredienti da aggiungere alle miscele base per apportare il gusto. Rientrano in questa categoria i caratterizzanti in polvere (cacao in polvere, caffè liofilizzato, liquirizia in polvere) e quelli in pasta (pistacchio e altra frutta secca, sciroppi zuccherini, paste di frutta), che servono a creare i vari gusti di gelato. Anche in questo caso, il ricorso a uno o all'altro dipenderà da diversi fattori, primo tra tutti la stagionalità.

Ingredienti composti pronti per l'uso

Preparati in polvere, in pasta o liquidi, dalla composizione completa, consentono la preparazione in tempi rapidi di gelati alle creme o alla frutta, senza altre aggiunte se non quelle di acqua, latte e/o panna, secondo le rispettive ricette.

Ingredienti composti per la decorazione

Un'ampia serie di preparati per la guarnizione dei gelati, a base di miele o sciroppi zuccherini, cioccolato o cacao, caffè o infusi, frutta secca, conserve e preparazioni di frutti e ortaggi, succhi e polpa di frutta, frutta candita o sciroppata, prodotti alcolici, coloranti, aromi e additivi.

AZIENDE ASSOCIATE AIIPA
Gruppo Prodotti per Gelato

ALVENA
BIGATTON PRODUZIONE
COM.PR.ITAL.
FABBRI 1905
FUGAR PRODUZIONE
GEI - GRUPPO ESSENZIERO ITALIANO
GIUSO
LA PREFERITA
LEAGEL
LINEA GEL ITALIANA
MANE ITALIA Srl
MEUCCI IGINO
MONTEBIANCO
NESTLE' ITALIANA
NOCCIOLE MARCHISIO
NUOVA TRADIZIONE
OPTIMA – MEC3
OSTIFICIO PREALPINO
PERNIGOTTI
PREGEL
PRODOTTI STELLA
TORRONALBA
UNIGEL

PREZZO DI VENDITA

TUTTO HA UN PREZZO, ANCHE IL GELATO

Un artigiano gelatiere è innanzitutto un imprenditore. Prima del lavoro in laboratorio e della vendita al pubblico bisogna decidere il prezzo di vendita del gelato. Come si calcola? In generale, per stabilire un prezzo di vendita che possa garantire degli utili, bisogna prendere in considerazione tre tipi di costo.

Costi primi

I costi primi sono i costi diretti, cioè che possono essere imputati a beni o servizi specifici. L'acquisto di materie prime, gli stipendi di dipendenti o collaboratori (manodopera) ne sono esempio.

Costi industriali

I costi industriali (o variabili) sono più difficili da calcolare, ma molto importanti. Ai costi diretti devono infatti essere aggiunti anche i costi legati alla produzione, che non possono essere imputati direttamente ai singoli prodotti e vanno ripartiti attraverso indicatori oggettivi. Per esempio, bisogna considerare quanta energia elettrica viene consumata per ogni ciclo produttivo e suddividerne le spese per ogni kg di gelato.

Costo complessivo

Per calcolare il costo complessivo bisogna sommare ai valori delle due voci precedenti i costi relativi a spese generali, come gli oneri tributari, commerciali, finanziari, ecc.
Per calcolare il prezzo di vendita del gelato bisogna quindi considerare diversi aspetti. Il prezzo al kg deve essere più alto della somma dei costi diretti e industriali per consentire un margine di utile. Quando si apre una gelateria è sicuramente necessario un periodo di tempo iniziale per valutare l'andamento dell'attività, al termine del quale si potrà rimediare, modificando i prezzi o ottimizzando la produzione.

CURA DEL PUNTO VENDITA

ANCHE L'OCCHIO VUOLE LA SUA PARTE

La cura dei particolari è importante soprattutto quando il punto vendita è stato appena inaugurato, quindi non può contare sul passaparola o sulla tradizione.
Offrire un gelato di qualità significa partire anche dalla sua presentazione, quindi non va trascurato l'aspetto estetico, l'artigiano gelatiere deve ricordarsi che il "piacere" dell'occhio viene ancora prima di quello del palato.

Creare atmosfera

Quando il (potenziale) cliente entra nella gelateria è importante che percepisca fin da subito che nulla è lasciato al caso: arredamento, colori, luci devono essere coerenti e armoniche. Entrando in un ambiente nuovo tutti i cinque sensi vengono stimolati: buona musica (possibilmente soffusa) e un'atmosfera piacevole spingeranno le persone a tornare spesso e acquistare di più. I colori dell'arredamento, la disposizione dei prodotti e la pulizia delle vetrine sono fondamentali. La trascuratezza trasmetterà un senso di scarsa qualità anche del prodotto.

L'importanza di "fare marketing"

Oggi il cliente, messo di fronte alla numerosa offerta, tende ad avere un atteggiamento di scelta frammentato e discontinuo, per questo per un gelatiere creare fidelizzazione è sicuramente impresa più ardua, persino a prescindere dalla qualità del prodotto. Diventa quindi fondamentale comunicare la propria offerta e i suoi pregi.

Ma cosa significa comunicare?

Per conquistare la fedeltà del cliente basta attenersi a poche regole:

- scoprire quali sono i bisogni e i desideri del consumatore;
- realizzare un prodotto e un servizio in grado di soddisfare tali bisogni e desideri;
- promuovere e distribuire il prodotto o il servizio in questione

LA FORMAZIONE PROFESSIONALE

La formazione e l'aggiornamento professionale degli operatori sono alla base dello sviluppo e della bontà del gelato artigianale italiano: in un mercato sempre più in espansione come quello della gelateria, la professionalità dell'artigiano è divenuta ancor più di prima prerequisito indispensabile per rispondere alle esigenze di qualità dei consumatori.

I numerosi corsi attivati in Italia hanno un duplice obiettivo: da un lato mirano alla formazione professionale dei gelatieri, dall'altro alla salvaguardia del gelato artigianale, fornendo agli artigiani gli strumenti e le conoscenze necessarie per realizzare prodotti sani, di qualità e apprezzati dai consumatori.

Alla base dei corsi ci sono gli insegnamenti teorici e pratici in cui si apprende come scegliere le materie prime e i prodotti presenti sul mercato, a saper usare le macchine e le attrezzature, a comporre e bilanciare le miscele, fino ad arrivare a saper creare da sé il gelato.
Alcune scuole offrono anche lezioni di marketing e comunicazione, aspetti ormai fondamentali per soddisfare le esigenze dei consumatori e ottenere successo dalla propria professione.

Altre occasioni di apprendimento e aggiornamento si ripropongono annualmente al Sigep, dove si svolgono diversi tipi di competizioni tra gelatieri italiani e stranieri, con l'obiettivo di promuovere la cultura della professionalità, della ricerca e della sperimentazione.

LE SCUOLE IN ITALIA

ACCADEMIA DELLA GELATERIA ITALIANA
Via Ripa di Porta Ticinese, 53 - 20143 MILANO
Tel. 335.261114
www.accademiagelateria.it
www.accademiagelateriaitaliana.it

ARTE DOLCE
Via Flaminia, 196 - 47924 Rimini (RN)
Tel. 0541.370616 - Fax 0541.370336
www.artedolce.it

ARTIGENIALE
Centro di formazione e consulenze
Viale Porta Po 189/9- 45100 Rovigo
Tel. 0425 47 17 47 - Fax 0425 98 83 94
www.artigeniale.it

ACCADEMIA BIGATTON
Venezia
Tel. 0421271554 Dr.ssa Milena Boldarin
http://www.bigatton.com/

CAST ALIMENTI
Centro arte, scienza e tecnologia dell'alimento
Via Serenissima, 5 - 25135 Brescia
Tel. 030 23 50 076 - Fax 030 23 50 077
www.castalimenti.it

COMPRITAL Athenaeum
via Verdi 49/51/53, 20090 Settala (MI)
Tel. +39.02 95770829 - Fax +39.02 95379118
www.comprital.com/

FABBRI Scuola Spiga
Via Emilia Ponente, 276
40132 Bologna
Tel. +39 051 6173111
http://www.fabbri1905.com/

ISTITUTO ÉTOILE
Lungomare Adriatico, 50 - 30019 Chioggia (VE)
Tel. 041 55 43 080 - Fax 041 55 43 070
www.istitutoetoile.it

SCUOLA ITALIANA DI GELATERIA
Università dei Sapori
Via Tornetta, 1 - 06123 Perugia
Tel. 075 5729935 - Fax 075 5734611
www.scuolaitalianagelateria.it

SCUOLA DI GELATO Mec3
per info:
www.mec3.it/gelato-school.html

ACCADEMIA MONTEBIANCO
per info:
www.montebiancoweb.com/accademia.html

IL BUSINESS PLAN

Una volta certi di avere acquisito un solido bagaglio di conoscenze e competenze in merito al settore,certi che volete diventare imprenditori del gelato, allora è auspicabile preparare un business plan: un documento nel quale progettare i passi da compiere verso l'apertura del punto vendita.

Attraverso il business plan sarà più chiaro l'investimento economico richiesto: è necessario includere i costi di affitto o acquisto delle mura del negozio e dei macchinari, le vetrine, ingredienti e attrezzature in generale, il costo della manodopera e della lavorazione eseguita da terzi fino ai costi industriali, per esempio l'energia elettrica. Realizzare un business plan esaustivo, che include le voci di spesa principali, è anche di aiuto quando si richiede alla propria banca un finanziamento per avviare la nuova attività imprenditoriale.

INVESTIMENTO INIZIALE

Un esempio di budget

Per avere le idee più chiare, ecco una stima dell'investimento iniziale che deve sostenere chi vuole avviare un'attività di questo tipo.
Le cifre nel prospetto che segue si riferiscono a valori indicativi di mercato per una piccola gelateria e la stima relativa all'ammortamento è pensata su un'attività campione che lavora circa 280 giorni all'anno.

INVESTIMENTI	**Importo euro**	**Durata ammort. (in anni)**	**Ammort. annuo (euro)**
Formazione	2.000	5	400
Piano di fattibilità	2.500	5	500
Commercialista	1.000	5	200
Notaio	1.500	5	300
Iscrizione albo Imprese artigiane	300	2	150
Altre spese per adempimenti burocratici	1.500	5	300
Allacciamento/subentro utenze	300	2	150
Marchio e immagine coordinata	1.500	5	300
Promozione di avvio	2.500	5	500
Investimenti materiali			
Opere murarie e sistemazione locali	25.000	10	2.500
Insegne/targhe	2.000	6	333
Illuminazione	2.000	8	250
Arredamento e attrezzature	85.000/110.000	10/13	8.500
Vaschette, coni, coppette	2.000	4	500
Attrezzature pulizia locali	1.500	6	250
Altre attrezzature	5.000	5	1.000
TOTALE INVESTIMENTI	**135.600/160.600**		
TOTALE AMMORT. ANNUI			**16.133**

STARTUP

AVVIO DI UN'IMPRESA

È un'operazione complessa e delicata, anche nel caso di una piccola gelateria. Buona regola è affidarsi ai servizi di specialisti del settore (associazioni di categoria, commercialisti, notai, ecc.) per essere certi di non compiere errori e non avere sgradite sorprese.

Quando si avvia una nuova impresa è necessario procedere con l'iscrizione al Registro delle Imprese presso la Camera di Commercio di appartenenza. Legato al Registro delle Imprese è il REA – Repertorio Economico-Amministrativo – che contiene informazioni di carattere economico della società.

L'iscrizione al Registro delle Imprese può avvenire:

- solo per via telematica nei casi di imprese societarie, mentre le imprese individuali possono presentare ancora i moduli cartacei. Il modulo da consegnare alla Camera di Commercio per l'iscrizione al registro delle imprese come impresa individuale è il Mod. I1. Infocamere, Società Consortile per Azioni delle Camere di Commercio;
- tramite download gratuito del software Fedra, che permette di compilare le pratiche relative agli adempimenti normativi del Registro delle Imprese e presentarle per via telematica.
  Potete anche presentare alla Camera di Commercio la Comunicazione Unica, un unico modulo che semplifica molto le attività legate alla nascita di un'impresa; è sufficiente compilare la Comunicazione Unica e consegnarla alla Camera di Commercio che procederà a comunicare agli altri enti pubblici le informazioni relative alla nascita della nuova società.
  Con il software gratuito ComUnica, è possibile compilare e inviare la documentazione per via telematica.
  Ogni anno tutte le imprese sono tenute a procedere con il pagamento del "diritto annuale" alla Camere di Commercio competente. Non temere di dimenticare questa scadenza, sarà la Camera di Commercio a ricordarti l'avvicinarsi della data entro cui versare il pagamento.

LINK UTILI

CAMERE DI COMMERCIO - www.cameradicommercio.it
INFOCAMERE - www.infocamere.it

APRIRE UNA GELATERIA ALL'ESTERO

LA FORZA DEL MADE IN ITALY

L'avvio di un laboratorio artigianale all'estero è tutt'altro che un fenomeno marginale e può costituire un buon investimento, per la vastità del mercato potenziale e per la forza del Made in Italy.
Non a caso il gelato artigianale italiano in America è chiamato semplicemente "gelato", senza traduzione, distinguendolo dall'"ice cream", il gelato industriale; ciò rivela una tendenza a considerare il prodotto come caratterizzato da una qualità inconfondibile e da uno stile unico.
Tuttavia se in Italia consideriamo il gelato artigianale una sana buona abitudine, un gesto quotidiano entrato a pieno nella nostra cultura e nelle nostre merende da bambini, all'estero, invece, il gelato artigianale è un fenomeno di nicchia: uscire a mangiare un gelato è un po' come andare al ristorante o in un locale di tendenza, lo si fa per socializzare, rompere la quotidianità.

Ecco quindi due elementi fondamentali per il successo:

- la scelta del Paese e la giusta posizione
- una corretta strategia di marketing

Riguardo alla prima, le aree che in questo momento offrono migliori prospettive sono Medio Oriente, Nord Africa, Russia, Australia, Stati Uniti, Sudamerica, nonché la vicina Spagna. Per la location saranno da privilegiare le località turistiche, i centri storici e tutti i luoghi di vita notturna, soprattutto per i bar gelateria.
Quanto al marketing, assume un'importanza strategica lo studio del prodotto, che deve solleticare il gusto locale con proposte adeguate al territorio, mentre la comunicazione dell'offerta dovrà puntare sugli aspetti emozionali dell'italianità e dell'esclusività del Made in Italy.

I 10 STEP PER APRIRE LA TUA GELATERIA

1) **FORMAZIONE.** La formazione degli operatori è alla base dello sviluppo del gelato artigianale italiano… e del tuo successo professionale.
2) **TIPO DI ATTIVITÀ.** Avere le idee chiare sul genere di attività che vuoi avviare e il primo passo verso la realizzazione del tuo sogno.
3) **LOCATION.** Sottovalutare la posizione in cui aprire la tua attività può significare il fallimento. Valuta tutte le variabili: posizione, passaggio, parcheggi, etc.
4) **FORNITURE.** Un fattore di costo non indifferente è quello della forniture: macchinari, attrezzature e prodotti. Informati sulle aziende produttrici e sui distributori.
5) **PREZZO DI VENDITA.** Stabilire il prezzo di vendita del gelato è fondamentale perché un artigiano gelatiere è anche un imprenditore.
6) **ARREDARE IL PUNTO VENDITA.** Arredamento, colori, luci tutto deve essere coerente e armonico: la trascuratezza trasmetterà un senso di scarsa qualità anche del prodotto.
7) **COMUNICAZIONE.** La vostra attività non si comunicherà da sé ma sarete voi a dover studiare le migliori strategie di marketing per promuovere i vostri prodotti.
8) **BUSINESS PLAN.** Dopo avere acquisito conoscenze e competenze nel settore, è indispensabile mettere nero su bianco il vostro progetto di impresa preparando un business plan, utile anche da presentare a eventuali finanziatori.
9) **STARTUP. SI PARTE!** La fase di start up è fondamentale per chiarire punti di forza e debolezza della vostra neonata attività.
10) **AGGIORNAMENTO.** In questo settore l'aggiornamento professionale è fondamentale. Migliorarsi, proporre nuovi gusti e idee, fidelizzerà i vecchi clienti e attirerà i nuovi.

AIIPA, Associazione Italiana Industrie Prodotti Alimentari, costituita nel novembre del 1945, è una delle principali organizzazioni industriali del settore. Rappresenta, sul piano nazionale ed internazionale, più comparti merceologici tra cui quello delle aziende produttrici di ingredienti composti per gelateria, denominato Gruppo "Prodotti per Gelato".
Per ulteriori informazioni su AIIPA: www.aiipa.it

Sigep, Salone Internazionale della Gelateria, Pasticceria e Panificazione Artiginali dal 1979 mantiene la sua leadership indiscussa di fiera più vasta e completa al mondo dedicata al gelato artiginale e al dolciario artigianale.
Il salone si rivolge agli operatori professionali dei cinque continenti e, da sempre, anticipa le nuove tendenze del mercato e valorizza l'**eccellenza** del made in Italy.
Per ulteriori informazioni su Sigep: www.sigep.it

www.ilgelatoartigianale.info è il primo portale interamente dedicato al gelato artigianale, realizzato con l'obiettivo di offrire, in un unico spazio, un'informazione completa e trasparente su uno dei prodotti più apprezzati al mondo.