Guida alle 8 cose che un supermercato non vorrebbe far sapere

Categoria : DIALOGO CON L'EDITORE
Pubblicato da Giuseppe Piccolo in 1/12/2013

I ricercatori di marketing hanno lavorato anni per essere sicuri che l’ acquirente comune guardi più prodotti possibili durante la spesa, perché più vedono, più comprano.Fare la spesa nel supermercato sembra una attività innocua. Tutti facciamo la spesa almeno una volta a settimana senza però prestare troppa attenzione a ciò che accade dietro le quinte del supermercati. Il nostro modo di comprare è diventato una scienza fra le più studiate e con il maggior numero di ricercatori nel mondo. “I ricercatori del marketing hanno lavorato per anni per essere sicuri che l’ acquirente comune guardi più prodotti possibili durante la spesa, perché più vedono, più comprano”, questo è ciò che ha detto Marion Nestle, autrice di What to Eat: An Aisle-by-Aisle Guide to Savvy Food Choices and Good Eating. Quindi se vuoi essere un acquirente intelligente leggi questi trucchetti e segreti nascosti nel supermercato.

1. I carrelli della spesa sono sporchi

In accordo con gli studi fatti sui carrelli, più del 60% di questi danno rifugio a batteri coliformi (la specie di batteri che si ritrova sulle toilette pubbliche!). Il Dr. Chuck Gerba, microbiologo dell’ Università di Arizona dice :”Questi batteri potrebbero venire dalle verdure non ancora lavate, dai salumi non ancora spellati, dalle mani sporche dei clienti o dai bambini che si siedono nei carrelli. Basta pensare che dove avete messo i broccoli pochi minuti prima si trovava il sedere di un bambino”. Secondo gli studi fatti da Gerba e sui collaboratori, i carrelli della spesa hanno più batteri di tutte le superfici da loro studiate, incluse le tavolette del wc e i poggiatesta dei treni. Per evitare di sporcarsi con questi fastidiosi batteri Gerba suggerisce di pulire il manico del carrello con dei fazzoletti igienizzati e di lavarsi le mani dopo aver fatto la spesa.

2. I cibi “amici dei bambini” sono disposti alla loro altezza.

Chiunque faccia la spesa con dei bambini sa che deve porre attenzione alle cose che questi prendono e buttano nel carrello. Marion Nestle dice :”Dico sempre ai genitori di non fare mai la spesa con i figli. Le scatole con su disegnati dei cartoni animati sono sempre posizionati negli scaffali più bassi dove anche i bambini ai primi passi possono arrivare”. Un viaggetto nel corridoio dei cereali ve lo confermerà, Tara Gidus della American Dietetic Association dice: “I cereali zuccherati sono al livello degli occhi dei bambini, mentre quelli salutari e ricchi di fibre sono negli scaffali più alti “. E’ la stessa situazione che si ritrova ai registratori di cassa dove le caramelle e le gomme sono strategicamente posti per incoraggiare acquisti impulsivi di adulti e bambini che posso facilmente afferrare questi piccoli prodotti.

3. Affettano e tagliano i cibi in modo da poter aumentare il prezzo.

Nel reparti cibi freschi possiamo trovare delle belle fette di anguria già tagliate o verdure e insalata fresca lavate e tagliate. Nella zona macelleria il petto di pollo come anche le bistecche sono già affettate e anche marinate, pronte per essere cotte. Non si può negare che questi cibi già tagliati rendano la vita più facile a anche i nutrizionisti concordano sul fatto che ciò fa aumentare il consumo di vegetali o frutta e quindi è una buona cosa per la salute. Bisogna però almeno tener presente che si sta pagando un sovraccarico di prezzo abbastanza elevato (alcune volte più del doppio, basta leggere il prezzo al kilo e non della singola confezione) per una cosa che potremmo fare da soli.

4. I cibi che fanno bene alla salute sono nascosti!

L’esempio classico è quello della pasta integrale che è posta negli scaffali più bassi o anche i cibi biologici che spesso hanno un piccolissimo scaffale tutto loro vicino ai cibi etnici.

5. Le esposizioni alla fine della corsia sono lì per distrarti dalla tua missione.

Marion Nestle dice: “Le compagnie alimentari pagano i negozi per posizionare i loro prodotti dove possono essere visti più facilmente, come ad esempio nelle esposizioni alla fine delle corsie”. Il concetto è quello di posizionare oggetti ad alto profitto o anche gruppi alimentari come le cioccolate per ispirare acquisti compulsivi; e anche se alcune volte queste esposizioni sono usate per promuovere articoli in offerta le persone comprano anche se non ci sono offerte. Il Dr. Brian Wansink direttore del Laboratorio Food and Brand dell’ Università di Cornell e autore di Mindless Eating dice :” Le persone comprano il 30% in più di prodotti che sono posizionati nelle esposizione di quelli a metà del corridoio, anche perché pensiamo che il vero affare si trova alla fine”.

6. Gli affari non sempre sono affari.

Chi può resistere ad offerte tipo “Compra 5 e ne hai uno gratis”, o “3 per un Euro”? Apparentemente solo poche persone. Il Dr. Brian Wansink dice: “Ogni volta che vediamo un numero in un cartello pubblicitario su uno scaffale compreremo circa il 30% in più di quel prodotto di quanto intendevamo comprare” e quindi se compri di più di quanto hai bisogno non sarà necessariamente un affare! O ancora peggio ti farà consumare di più, sempre Brian Wansink ci dice : “Una volta che il prodotto è in casa lo mangerete anche senza volerlo… è così un peccato buttare il cibo”. Infine se una scatola ad esempio di tonno è pubblicizzata ad un prezzo più basso di un’altra fate attenzione alla quantità di tonno nella scatola e cercate di leggere qual’è il prezzo al kilo. Aggiungo un commento del post su questo tema di protonutrizione:” Avendo studiato marketing conosco questi trucchi ed altri, alcuni dei quali sono effettivamente molto efficaci. Uno ad esempio è mettere l’indicazione “Promozione” “Offerta speciale” o simile senza per questo variare il prezzo del prodotto. Immancabilmente il tasso di rotazione di quel prodotto aumenterà in quando il consumatore tende a non memorizzare i prezzi dei prodotti, particolarmente se non si tratta di un bene ad acquisto ripetuto. La cosa funziona ancora meglio se questi prodotti con riduzione di prezzo non effettiva sono all’interno di una più ampia offerta promozionale con prodotti che hanno avuto un effettiva riduzione e gli esempi potrebbero continuare. Conoscendoli si riesce a non subirne gli effetti negativi ed a volte a sfruttarli a proprio vantaggio.”

7. Camminerai nel negozio seguendo una strada obbligata

Non solo il percorso come tutti sanno è sempre obbligato a causa della disposizione degli scaffali ma nei grandi supermercati spesso siamo obbligati a seguire un percorso senza accorgercene. Il percorso “obbligato” è infatti creato senza barriere architettoniche ma seguendo i bisogni primari degli acquirenti tipo il pane, la pasta, il latte e le verdure; seguendo questi percorsi ci troveremo con il 60-70% di prodotti in più di quanto avevamo preventivato.

8. Non puliscono sempre come dovrebbero.

Gli ispettori dell’ Ufficio di Igiene spesso (almeno spero) controllano i supermercati alla ricerca di eventuali irregolarità. Potete però fare una piccola ispezione da soli. Vi può bastare passare il dito sulla parte alta degli scaffali per ritrovarlo pieno di polvere. Se poi vedete delle mosche sappiate che possono portare dei batteri e, infine, se c’è polvere sulle confezioni evitate di comprarle.

Spero che questo articolo vi sia piaciuto e che vi sia stato sopratutto utile. Grazie e a presto!