Dave's AMERICAN FOOD

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD E DEI FOOD TREND

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

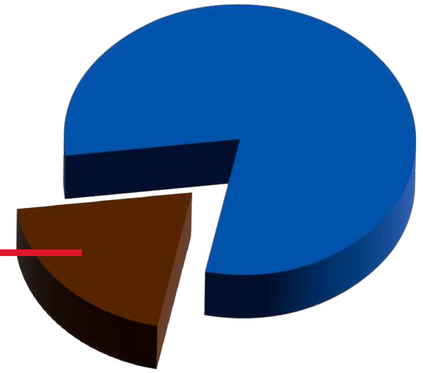
Una panoramica

VALORE DEL MERCATO GLOBALE DEGLI SNACK È IN CRESCITA:

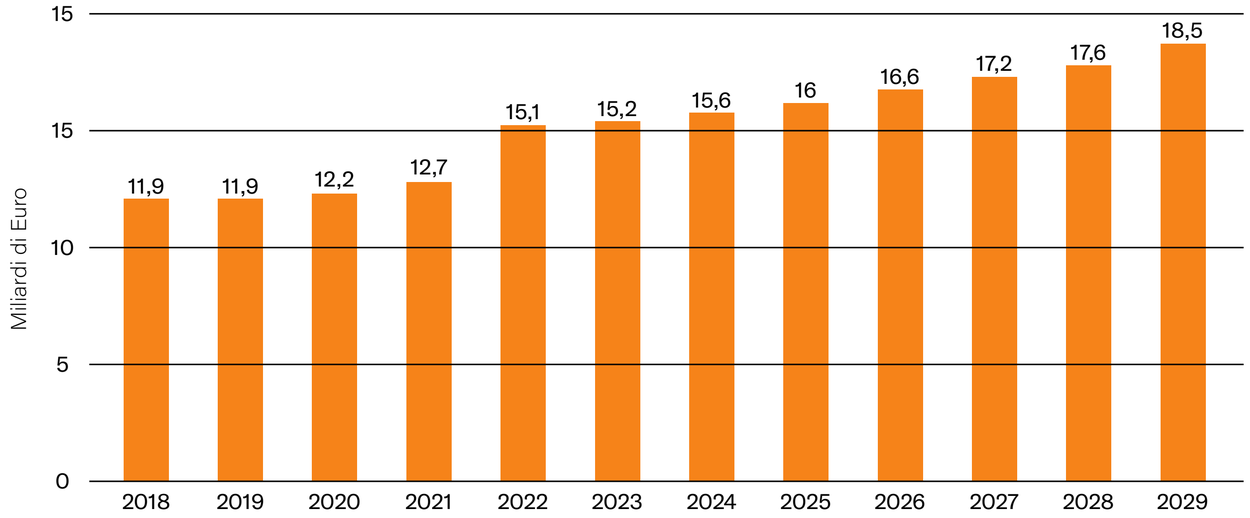
550 miliardi di dollari

5% CAGR annuo (medio)

IL CIOCCOLATO COPRE IL 20% DEL TOTALE DEL MERCATO DEGLI SNACK



Italia, non é da meno, segue il trend mondiale di crescita.
CAGR annuo (medio 2024-2029) 3,29%



TOTAL MARKET SNACK ITALIA

Fonte:
Euromonitor International | Il Sole 24 ore | Statista.com

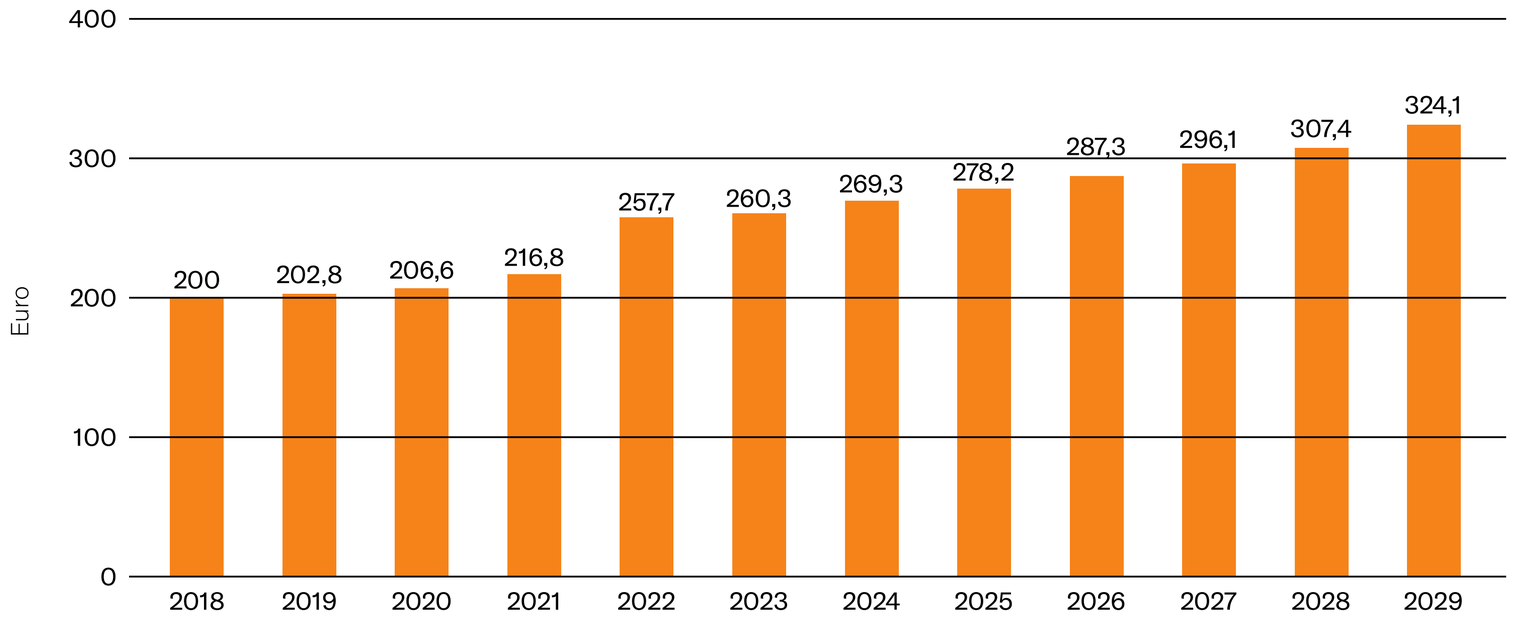
IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

I consumers

CHI NE FA MAGGIORE USO:
- Millennials
- Gen Z
- Gen Alpha

COME:
- Fanno più spuntini nell'arco della giornata
- Non seguono i pasti tradizionali
- Scoprono e seguono i trend sui social

QUANTO SPENDE:
La spesa media per gli snack (2024) è circa 270€ a persona per anno



RICAVI MEDI PRO CAPITE ITALIA

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Cos'è lo spuntino oggi per gli italiani?

- Lo snack ideale per il 38% degli italiani é qualcosa di sfizioso, per il 30 % é anche qualcosa di facile e veloce da consumare.
- In Italia il settore degli snack e dei pasti fuori casa – con prodotti dolci e salati – sfiora gli **1,5 miliardi di euro** annui.
- Il comparto snack-acquisti d'impulso vale approssimativamente **3,5 miliardi di euro** nei soli negozi fisici.
- I prodotti si consumano in occasioni e modalità diverse rispetto a quelle tradizionali.
- Le preferenze sono varie e i **consumatori sempre aperti alla novità** e alla sperimentazione di nuovi gusti.
- Si affermano **nuove forme di consumo**, come l'aperitivo a casa o lo snack durante la visione di film e serie tv in streaming.
- Nascono **nuovi formati di prodotti retail** tradizionalmente non assimilabili agli snack.
- **Experience**: sempre più consumatori scelgono i prodotti in base all'esperienza che possono offrire loro.
- **Premiumizzazione dell'offerta**: nuove varianti e combinazioni di gusto, versatilità.
- La comunicazione e **condivisione sui social network** hanno ampliato le occasioni di consumo.

Fonte:
Euromonitor International | Mondelez International | Dolcesalato e Doxa | Il Sole 24 ore

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Cos'è lo spuntino oggi per gli italiani?

CARAMELLE

Valore:
600 milioni di euro nel solo canale GDO (Italia).

Categorie principali:
Gelée, dure e ripiene e gommose.

9 italiani su 10 (91%) consumano le caramelle e più della metà (57%) lo fa almeno 1-2 volte a settimana.

Ogni anno vengono lanciate sul mercato in media 10-15 nuove tipologie di caramelle.

Mercato in crescita, che si caratterizza per essere **innovativo** e in grado di intercettare tempestivamente i gusti dei consumatori moderni.

CIOCCOLATO

Valore:
2,5 miliardi di euro nel suo complesso in Italia.

Categorie principali:
Tavolette.

La maggior parte degli acquisti avviene nelle corsie dei supermercati, con una penetrazione relativa del 77,1%.

Gli italiani amano il cioccolato: una persona consuma mediamente 4 kg di cioccolato in 1 anno (11g al giorno).

È prevista una **crescita globale di 57.55 miliardi di dollari** entro il 2030 a livello globale.

Fonte:
dati vendita Dave's srl | BVA DOXA – Unione Italiana Food | Mintel | Gfk Italia

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Bevande, soft drink ed energy drink

Valore: 3 miliardi di euro in Italia nel suo complesso con consumi e conseguentemente **vendite in crescita** in Italia su tutti i canali.

In volume il **73% delle bibite consumate in Italia appartengono alle sode** (bibite gassate) con Coca-Cola leader di settore (60% del totale gassate) seguita dalle aranciate (14%).

Sempre più importanza è acquisita, con tassi di crescita a doppia cifra, da **Energy drink e bibite funzionali**. Oggi rappresentano circa il 6% del totale dei volumi delle sode e il **17% del totale di settore**.

IL TREND DEGLI ENERGY DRINK, FENOMENO GLOBALE

Mercato globale stimato a 90.5 miliardi di dollari nel 2022 con tasso di crescita annuale composto pari all'8,5% per il periodo 2023-2030.

TOP 3 BRAND

Red Bull: 42.5%
Monster*: 30.1%
VPX: 8.2%

Fonte:
dati vendita Dave's srl | Annuario Bevitalia | Consorzio CDA 2023 | Businesscoot | Beverfood. | **I dati delle vendite di Dave's srl confermano rotazioni e vendite in crescita per il marchio Monster Energy.*

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Snack salati

Previsioni tasso di crescita annuo composto del mercato (CAGR) tra il 2023 e 2028 a livello globale: **6,72%.**

Previsioni per il mercato italiano per il periodo 23-28: tasso annuo CAGR: **1,89%.**

Il segmento dei **biscotti** (dolci, salati) e **cracker** è quello che detiene **la quota più ampia di ricavi** a livello globale. I principali paesi che generano i più alti ricavi sono gli Stati Uniti, Giappone, India e Cina.

Nella Gdo **patatine ed estrusi** rappresentano **oltre il 70% dei volumi**.

I CONSUMI DEGLI ITALIANI

- **37%** consuma snack salati tutti o quasi tutti i giorni;
- **30%** consuma snack salati 2-3 volte a settimana;
- **18%** consuma snack salati 1 volta a settimana;
- **15%** consuma snack salati 1 volta al mese o mai.
- Fascia d'età: 18-26 anni (**Gen Z e Millenials**)
- Dove acquistano: supermercato **84%.**
- Lo snack salato è considerato uno spuntino veloce da concedersi il pomeriggio (**65%**) e la sera (**23%**);
- **Gli italiani privilegiano i prodotti confezionati che si trovano nella GDO** e acquistano principalmente al supermercato (**84%**).

Fonte:
Businescoot | Dolcesalato e Doxa | Markup

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

I trend

Unendo la nostra **esperienza** quasi decennale nel settore e nel **mondo social**, la costante **ricerca** di prodotti e i **dati delle vendite**, abbiamo intercettato **i trend** in corso e che saranno **in crescita nei prossimi mesi**.

Fonte:
dati Dave's

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

I principali consumatori

MILLENNIALS (GEN Y)

Persone nate tra il 1981 e il 1996.

Quanti sono in Italia:
13.279.752

Quali piattaforme usano:
Facebook, Instagram, X (Twitter)

Caratteristiche:
Curiosi e aperti alla novità, hanno voglia di viaggiare e creare senso di appartenenza, attenzione a tematiche come la tutela dell'ambiente e l'inclusività. Usano internet e i social per risolvere esigenze quotidiane, come forma di intrattenimento e per informarsi.

GEN Z

Persone nate tra il 1996 e il 2010, digital-first generation.

Quanti sono in Italia:
8.795.608.

Quali piattaforme usano:
YouTube, TikTok, Instagram

Caratteristiche:
Linguaggio visivo più diretto, meno filtri e voglia di esprimersi in modo autentico pur mantenendo un'estetica curata, usano i social per intrattenimento ed informazione.

GEN ALPHA

Persone nate tra il 2010 e il 2025, segnate dall'esperienza lockdown.

Quanti sono in Italia:
2.106.426 (8-11 anni)

Quali piattaforme usano:
YouTube, TikTok

Caratteristiche:
Attenzione a tematiche come la sostenibilità, inclusione e parità di genere. Utilizzo della tecnologia e piattaforme di streaming, usano i social per intrattenimento.

Fonte:
Istat | Archrival | BVA Doxa Kids | We are social | GWI | Pew Research Center | Deloitte | Digital Media Ninja

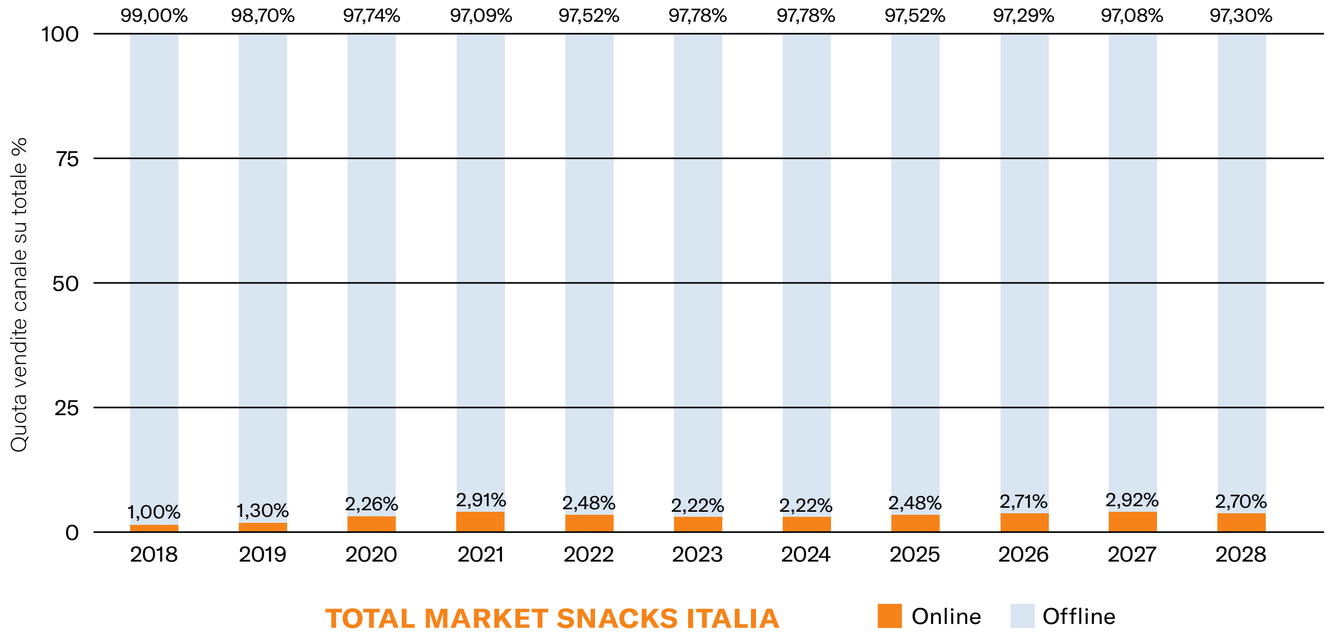
Distribuzione della popolazione nella fascia d'età 14-34 in Italia:
Nord 27.417.148 - Centro 11.723.222 - Sud 13.464.669 - Isole 6.392.162

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Dove trovare i prodotti in Italia

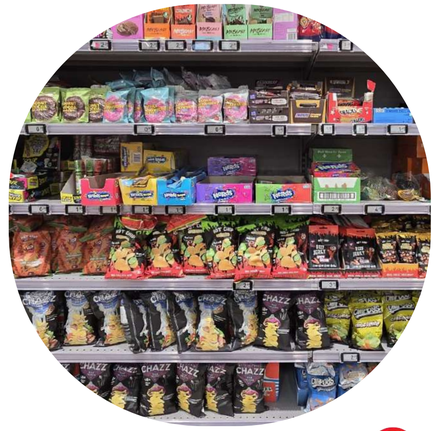
Fino a poco tempo fa questa tipologia di prodotti si poteva trovare nei negozi specializzati, vending o nelle grandi superfici specializzate, **ma sta ottenendo spazio crescente nella GDO.**

Considerati lo sviluppo di mercato, le tendenze d'acquisto e la concorrenza ancora molto bassa, **la GDO rappresenta una grande opportunità** nella quale investire.



CONAD

Pam



ODStore ITALIA

extra SUPERMERCATI

IPER La grande

IL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Un’opportunità per la GDO

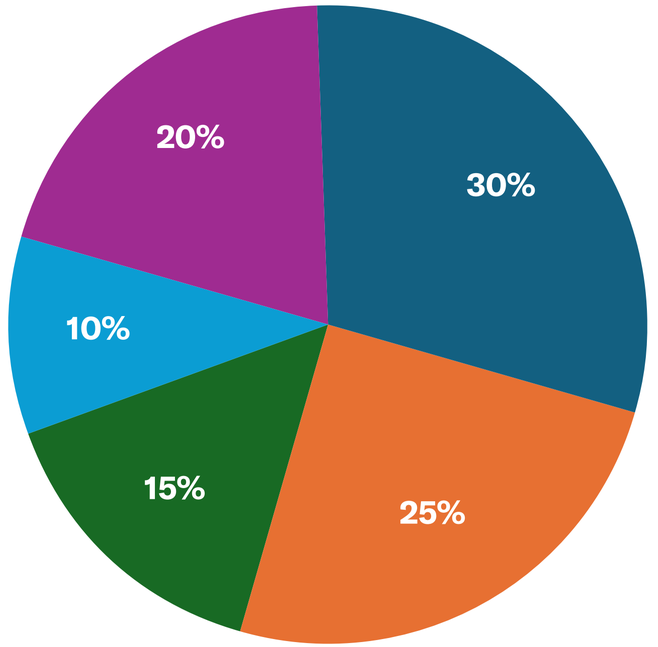
Referenze impianto: **45/50**
Impianto medio IPER: **2300 €**

Referenze impianto SUPER: **35/40**
Impianto medio Super: **1950 €**

N° Medio referenze in riordino IPER: **40**
Valore medio riordino IPER: **1550 €**

N° Medio referenze in riordino SUPER: **30**
Valore medio riordino Super: **1300 €**

COMPOSIZIONE PER CATEGORIA IMPIANTO



Nota:
Snack dolci e snack al cioccolato sono stati presenti in percentuale ridotta, in quanto impianti effettuati a ridosso del periodo estivo.

I 10 PRODOTTI PIÙ VENDUTI DA DAVE'S AMERICAN FOOD

MONSTER BAD APPLE

Le lattine Monster vanno a ruba tra i **collezionisti**, soprattutto le **edizioni limitate**, i gusti più originali e le lattine **introvabili** sul mercato italiano. Questa versione rientra nella linea Juiced ed è insaporita con succo di mela.

NERDS GRAPE & STRAWBERRY

Il marchio Nerds è nella top 3 dei brand di caramelle più popolari negli USA e al 1° posto tra i **brand di caramelle americane più amati in Italia**. La combinazione uva-fragola è tra le più apprezzate.

FRUIT SPLASH

Caramelle liquide, dai gusti fruttati assortiti, diventate un vero e proprio **fenomeno virale su TikTok**. Contenute in confezioni di plastica a forma di frutta, si possono bere o mangiare secondo la famosa **challenge**, spezzando l'involucro senza far cadere la caramella.

BRAIN BLASTERZ SOUR GUNK DUO

Brand leader in Europa delle caramelle aspre, **Brain Blasterz detta tendenza** con prodotti sempre originali come queste caramelle aspre e fruttate in gel con doppio gusto: lampone blu e mela.

CHAZZ CANNABIS E JALAPEÑO

Con i suoi **gusti irriverenti e mai banali** e la qualità dei suoi prodotti, il brand lituano Chazz ha saputo conquistare il mercato degli snack salati.

I 10 PRODOTTI PIÙ VENDUTI DA DAVE'S AMERICAN FOOD

KINDER TRIS

I prodotti Kinder riscuotono sempre molto successo, com'è accaduto con Kinder Tris: una novità che non è passata inosservata, diventata subito **virale** sui social.

ROYAL FAMILY MOCHI

Il trend degli snack asiatici passa anche per il dolce: la consistenza unica dei mochi e il loro ripieno cremoso **conquistano tutti i target.** I gusti strizzano l'occhio alle preferenze occidentali per un connubio golosissimo.

TABBY CHICKEN LEG

Il pollo fritto più **virale** del momento. Un cosciotto di cioccolato, ricoperto di crumble croccante e ripieno di crema che **inganna l'occhio e conquista il palato...** e i social.

REESE'S 2 PEANUT BUTTER CUPS

Un evergreen irrinunciabile. Reese's è **un brand conosciuto in tutto il mondo** per i suoi snack a base di cioccolato al latte e il burro di arachidi: le cups sono lo snack americano per eccellenza.

DUPLO WHITE

Prodotto da **Ferrero**, è una rivisitazione di un altro storico snack, a riprova del fatto che i **consumatori sono a caccia di novità** e amano essere sorpresi. In questo caso **novità ed effetto nostalgia** si intrecciano dando vita a un successo assicurato.

LE SFIDE NEL MERCATO DEL COMFORT FOOD

Operare all'interno di un mercato in continua evoluzione come quello del comfort food significa **mantenere una presenza costante.**
Di fondamentale importanza è la capacità di **selezionare i prodotti tempestivamente**, tenendo in considerazione numerosi fattori, dai tempi di importazione alla scadenza oltre alla sicurezza che al loro arrivo i prodotti siano conformi e conseguentemente vendibili nel mercato italiano.

Per poter svolgere tutto questo efficacemente, occorre conoscere il mercato in maniera approfondita. Questa conoscenza è di grande importanza anche per poter intercettare i trend, fenomeni veloci ed effimeri, per far sì che i clienti riescano ad avere accesso ai prodotti che cercano quando sono ancora di tendenza o, ancora meglio, anticipando i trend in arrivo.

PERCHÉ AVERE DAVE'S COME PARTNER

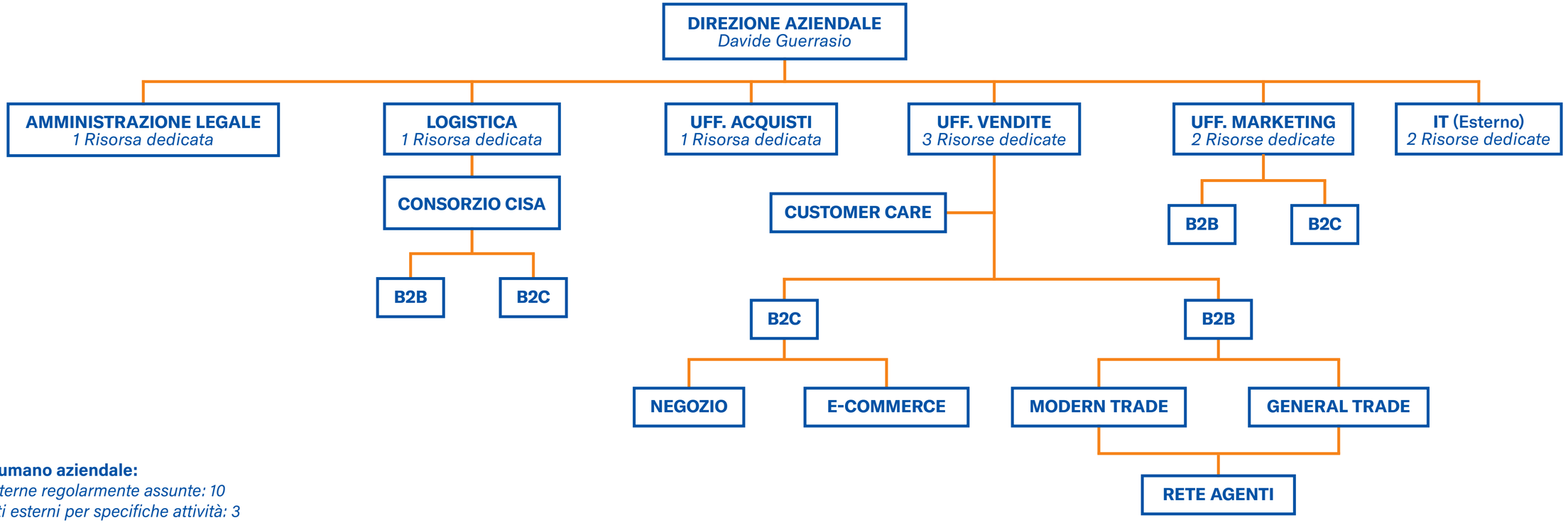
Grazie all'esperienza maturata, **Dave's srl ti permette di superare tutte queste difficoltà** senza causare alcun disagio al tuo processo di ordine e vendita e **azzerando i rischi** che questo mercato può comportare.

Ti garantiamo **disponibilità continua**, supporto nella selezione dei prodotti, **conformità con il mercato italiano** ed etichettature a norma, **prezzi competitivi** e novità costanti per attirare l'attenzione dei consumatori.

LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA

Organigramma aziendale e principali funzioni per area strategica

Dave's si è strutturata dedicando risorse interne, specifiche e specializzate nelle varie funzioni aziendali e servizi core.



Capitale umano aziendale:
Risorse interne regolarmente assunte: 10
Consulenti esterni per specifiche attività: 3

CON CHI LAVORIAMO

Partner commerciali

Riconosciamo l’importanza strategica della creazione di solide relazioni di filiera.

Dal 2019 Dave’s SRL investe nelle relazioni di **partnership diretta ed esclusiva** con importanti aziende per la distribuzione dei loro prodotti sul territorio nazionale.

BRAIN BLASTERZ

CHAZZ

HOT CHIP

Lnstrade.
distributeur de nouvelles tendances

ULTRA ICE TEA

ネギさん NEGI SAN INSTANT NOODLES

BOBBA SAN BUBBLE TEA

GUMISAN!

CON CHI LAVORIAMO

Brand distribuiti

I NOSTRI VANTAGGI

CONFORMITÀ DEI PRODOTTI
Alcuni fornitori propongono prodotti con ingredienti non consentiti nell'Unione Europea e in Italia, la nostra esperienza ci permette di garantire sempre prodotti che siano a norma e vendibili sul mercato italiano.

ETICHETTATURA A NORMA
Alcuni fornitori utilizzano inchiostri ed etichette non adatte a prodotti alimentari e non inseriscono le modalità di riciclo previste dalla legge italiana. Tramite i nostri servizi, garantiamo un'etichettatura conforme e sempre adeguata alle norme vigenti.

SPEDIZIONI VELOCI
Le nostre spedizioni arrivano al punto vendita in media entro 3/4 giorni lavorativi.

MINIMI D'ORDINE RIDOTTI
I nostri minimi d'ordine sono ridotti a soli €350, ottenibili con un mix di prodotti.

DISPONIBILITÀ CONTINUA
Garantiamo la disponibilità della merce inserita con continuità e a un prezzo il più possibile stabile nel tempo, in modo da non lasciare scoperti gli scaffali dei nostri clienti (livello di servizio: 98,5%).

GESTIONE DELLA RIFATTURAZIONE
Gestiamo la consegna e la presa d'ordine sul singolo punto vendita.

GESTIONE DEI TRACCIATI RICHIESTI DAL FORNITORE
Ci occupiamo di gestire le fatture in base ai tracciati richiesti dal fornitore.

SUPPORTO PER I BRAND ESCLUSIVI
Garantiamo sempre il miglior prezzo disponibile per i brand di cui siamo distributori esclusivi sul territorio italiano. Inoltre, forniamo supporti di trade marketing e concordiamo eventuali attività promozionali durante l'anno.

SUPPORTI MARKETING POP
Valutiamo supporti marketing POP per l'eventuale allestimento di aree dedicate a snack e prodotti americani nei punti vendita.

PAGAMENTI A 60 GIORNI
Mentre acquistare all'estero comporta la richiesta di pagamenti upfront, noi richiediamo pagamenti a 60 giorni.

MONITORAGGIO E CONSULENZA
Monitoriamo costantemente le vendite e forniamo una continua consulenza ai nostri clienti, per poter assicurare un adeguato e soddisfacente livello di rotazione dei prodotti.

NOVITÀ COSTANTI
Proponiamo periodicamente novità da tutto il mondo del comfort food e teniamo d'occhio i trend della Gen Z per guidare i nostri clienti nella massimizzazione delle vendite.

CONTATTI

Dave's AMERICAN FOOD

CEO
Davide Guerrasio
Mail: davide.guerrasio@davesamericanfood.com
Mobile: +39 347 693 6302

Business Development Manager
Matteo Imperi
Mail: matteo.imperi@davesamericanfood.com
Mobile: +39 351 890 2818

davesamericanfood.com
b2b.davesamericanfood.com

CONTATTACI