

# Vreți să explorați piața? *Aflați cum.*

Cu finanțare din partea Austriei, am ajutat Luado Chocolate, un producător de praline de ciocolată din România, să identifice cea mai bună piață pentru produsele lor și cea mai bună strategie pentru maximizarea impactului pe piață.



# Producător de praline de ciocolată, România

**Am ajutat Luado Chocolate (luado.ro), un producător de praline de ciocolată din România, să realizeze o cercetare de piață care i-a ajutat să își înțeleagă mai bine clienții, să își identifice segmentul țintă și să implementeze o strategie care a mărit de 5 ori numărul clienților corporativi, într-un an de la finalizarea proiectului.**

Înființată în 2007, în Brașov, de către Dorian și Aura Lungu, Luado are rădăcini vechi de peste 100 de ani în tradiția creatorilor de dulciuri din familia Aurei Lungu. Ea a devenit ciocolatierul afacerii, combinând talentul nativ pentru dulciuri cu educația primită la Academia de Ciocolată Callebaut din Belgia.

Folosind expertiză, echipamente și ingrediente belgiene, Luado aduce praline de ciocolată, produse local la cel mai înalt nivel de calitate, pe piața românească, în special în zona Brașov. Cu toate acestea, compania a simțit nevoia să exploreze oportunități de piață dincolo de Brașov și de portofoliul existent de clienți, pentru a putea dezvolta afacerea.

Luado a decis să apeleze la cercetare de piață și să utilizeze rezultatele



Folosind rezultatele cercetării de piață pentru a lua decizii strategice, Luado Chocolate și-a dezvoltat portofoliul de clienți corporativi și afacerea.

pentru a dezvolta o strategie solidă de marketing, concentrată pe București și pe segmentul cadourilor corporative.

Am pus compania în legătură cu BrandBerry, un consultant specializat în cercetare și strategie de piață. Consultantul:

- A evaluat piața ciocolatei din România, cu accent pe praline
- A lansat cercetare cantitativă la nivel național
- A efectuat cercetare calitativă sub forma interviurilor cu decidenții companiilor mari din București
- A elaborat o strategie de marketing personalizată, bazată pe rezultatele cercetării.

La un an de la finalizarea proiectului, compania are de 5 ori mai mulți clienți corporativi, iar cifra de afaceri și volumul de vânzări au crescut cu peste 60%. Chiar dacă a decis să nu deschidă un magazin în București, ci să se concentreze pe colaborări B2B, Luado a deschis un al doilea magazin în Brașov, consolidând prezența pe piața domestică.

“Cercetarea ne-a ajutat să ne înțelegem mai bine clienții și avantajul competitiv”, a spus Dorian Lungu, managerul companiei. “Am dorit să valorificăm acest avantaj în strategia noastră și, prin urmare, astăzi suntem o afacere națională cu o pronunțată amprentă locală.”

În 2016, compania a fost inclusă în expoziția “Istoria ciocolatei la Brașov” și, în 2017, a deschis un “dessert bar” în centrul turistic al orașului. Aici se întâlnesc delicioasele praline cu înghețata și prăjiturile artisanale, toate spre deliciul clienților Luado.

[www.ebrd.com/knowhow](http://www.ebrd.com/knowhow)  
[knowhowromania@ebrd.com](mailto:knowhowromania@ebrd.com)

Cifra de afaceri

+64%

Volum vânzări

+60%

Clienți corporativi

x5

Valoarea totală a proiectului

€12.152

Contribuția clientului

€7.252