

Il centro della battaglia concorrenziale si spostò per conseguenza su tipi inferiori alle 240 lire, e per giunta sfusi. Ed ovviamente il rivenditore ad avere, a questo punto, il coltello dalla parte del manico.

Ora il caffè Bonito (a 200 lire) viene a cadere proprio in quell'ultima fascia di prezzi in cui molte torrefazioni possono lavorare e, perchè no, anche prosperare. Sarà quindi molto arduo per taluni poter resistere sulle precedenti posizioni e perdere ancora questi chili ed essere costretti a mantenere certi prezzi (il 1300 per intenderci!) senza possibilità di... compensazioni con le miscele fini, vuol significare dover abbandonare l'incontro per getto della spugna.

Come in tutte le cose, c'è voluto del tempo prezioso per « far maturare » una situazione, la più favorevole, per poter entrare nel residuo mercato e penetrarvi quanto più profondamente possibile.

L'occasione è oggi buona per portare scacco matto. Le mosse sono state studiate con pazienza e tenacia, ed allora perchè il 1963 non dovrebbe essere l'anno decisivo per gli alimentari?

incontri



Nei giorni 29-30 giugno il personale del Veneto è giunto a Torino al gran completo, per presenziare alla conferenza tenuta da Sig. Beppe per il lancio del Bonito. Dopo la visita allo stabilimento vi è stata la premiazione dei Sigg. Perga e Morzaniga per il magnifico comportamento avuto durante l'Operazione 75% che ha dato ai venditori del Veneto una grande messe di nuova clientela.