

Perché stampare sulle uova?

Nota di Videojet sull'applicazione

➤ La sfida

La fiducia del consumatore sulla sicurezza alimentare è stata scossa negli ultimi anni. Molto è stato fatto per migliorare la sicurezza del prodotto, ma i governi e la legislazione sono ancora molto attenti a migliorare la tracciabilità. Inoltre, i consumatori si concentrano su un'alimentazione più sana, sta crescendo la richiesta di uova con caratteristiche speciali: anche molti ristoranti e fast-foods stanno passando all'utilizzo di uova provenienti da allevamenti all'aperto. Ma la stampa diretta su uova può davvero favorire e differenziare il prodotto del cliente, tutelando al tempo stesso la sicurezza dei consumatori?

➤ I vantaggi di Videojet

In Europa, la codifica delle uova viene imposta ed effettuata da molto tempo e le soluzioni Videojet codificano miliardi di uova ogni anno. Collaborando con i maggiori produttori di selezionatrici di uova, Videojet ha saputo fornire soluzioni di codifica affidabili e performanti. Inoltre, grazie al livello di assistenza e professionalità senza pari garantito da Videojet, il cliente può esser assolutamente certo dell'affidabilità e del ritorno del proprio investimento.

Conformità normativa

La legislazione in numerosi Paesi impone che le uova siano codificate sia per i fornitori locali che nell'osservanza delle esigenze di esportazione. In Europa e in Medio Oriente, per esempio, gli esportatori devono identificare le singole uova così da consentire a tali Paesi di accertarne la conformità ai loro requisiti. Queste informazioni includono il luogo di origine, la data di confezionamento e di scadenza o la scelta del prodotto. Alcune uova sono codificate ad uso del consumatore, mentre altre vengono codificate per esigenze di importazione e per evitare che vengano utilizzate nella vendita al dettaglio.

Differenziazione del brand

La stampa su uova di informazioni relative a un marchio rappresenta un'ottima soluzione per differenziare i propri prodotti da quelli degli altri fornitori presenti sul mercato. Questo aspetto è di particolare importanza per comunicare ed evidenziare l'intenso lavoro svolto e l'attenzione che si rendono necessari nel processo di produzione delle uova. I produttori che hanno investito nella codifica su uova hanno sensibilmente migliorato il livello di fidelizzazione dei clienti ed educato i consumatori stessi sul valore dei loro prodotti. Alcuni hanno persino registrato telefonate da consumatori quando le loro uova venivano erroneamente inviate prive di codici. Questo sottolinea ulteriormente l'efficacia promozionale della stampa dei loghi sulle uova. Nei mercati emergenti, la stampa può aiutare a promuovere il brand di un'azienda quando le uova vengono vendute sfuse. Questo fatto si rivela particolarmente importante per favorire l'incremento della quota di mercato all'interno dei Paesi in cui le uova rappresentano una delle principali fonti proteiche.



Differenziazione delle uova

In qualità di "specialità gastronomica", la richiesta di uova sta crescendo, perché i consumatori sono sempre più interessati a uova in grado di rispecchiare il loro stile di vita e che si attengano a determinati metodi di produzione (un allevamento all'aperto, per esempio). La codifica di tali informazioni direttamente sull'uovo incrementa la fiducia del consumatore (rassicurandolo sul fatto che le uova contenute nella confezione siano quelle desiderate) ed evidenzia l'impegno del produttore nel fornire un prodotto coerente. Includere informazioni sulla freschezza rafforza ulteriormente l'impegno nel produrre e consegnare le uova della miglior qualità a questo segmento di consumatori in crescita.

Fiducia del consumatore

La stampa della data di produzione e di quella consigliata per il consumo rappresenta una soluzione efficace per comunicare la freschezza di un uovo. Ciò aiuta il consumatore a comprendere appieno l'integrità dell'uovo acquistato e lo rassicura sul fatto che sta fornendo alla propria famiglia il miglior prodotto possibile. Inoltre, comunica l'impegno a produrre il prodotto più fresco e sicuro per i propri consumatori.

Miglioramenti per i venditori

La stampa del lotto e della data sulle uova può aiutare i rivenditori interessati a ridurre la quantità di uova scartate oppure restituite al fornitore a causa del danneggiamento. Anche se la quantità di uova gettate varia in base a numerosi fattori, la media per i rivenditori di qualsiasi dimensione ammonta a circa 25 dozzine a settimana. In aree dove la consolidazione o il riconfezionamento sono consentiti per legge, la codifica delle informazioni di lotto e data consentirà ai rivenditori di riunire le uova provenienti da più confezioni danneggiate, così da ridurre gli scarti e il numero di uova restituite al fornitore.

➔ Conclusioni.

La stampa di lotto, data, marchio o tipologia direttamente sulle uova stesse rappresenta un'ottima soluzione per incrementarne il valore.

Le confezionatrici e le selezionatrici di uova conseguono un grande vantaggio laddove sono in grado di rispettare i requisiti del venditore e le leggi sulla sicurezza alimentare (e sulle uova in particolare).

La codifica diretta su uovo può essere utilizzata per apporre il proprio marchio, così da incrementare il livello di fidelizzazione dei clienti nei confronti dell'allevamento di provenienza. La codifica diretta inoltre può anche aiutare a rispondere ai requisiti necessari per l'esportazione in altre regioni del mondo.

Rivolgetevi con fiducia al vostro referente Videojet per richiedere informazioni e supporto sulla progettazione e le specifiche di un sistema di codifica per uova: vi proporrà una soluzione affidabile e performante, ora e tutti gli anni a venire.

