

# IL PREZZO DEL CACAO È RADDOPPIATO

## 5 STRATEGIE PER TRASFORMARLO IN UN VANTAGGIO E NON IN UNA PERDITA

Una guida per distinguersi e crescere anche  
quando tutto sembra andare contro..

"AIUTO ARTIGIANI E PASTICCERI A  
TRASFORMARE IL CIOCCOLATO IN UNA LEVA..."

**SILVIO BESSONE**





Caro collega,  
se sei qui, è perché anche tu hai sentito il cambiamento. I costi aumentano, il margine si assottiglia, e il cioccolato – da sempre protagonista nelle nostre creazioni – oggi sembra diventare un problema.

Ma io ti voglio dire una cosa: **il cioccolato può ancora essere una leva potente**, se sai come usarlo.

In questa guida ti accompagnerò in 5 strategie pratiche e concrete che possono aiutarti a:

leggere il mercato con occhi diversi,

distinguerti agli occhi dei tuoi clienti,

aumentare i margini senza svendere qualità e artigianalità.

Questa guida non è solo teoria. È il risultato di anni di lavoro, ricerca e formazione a fianco di artigiani come te, in Italia e nel mondo.

**Iniziamo questo viaggio insieme.**

## **Benvenuto nella guida!**

Sono Silvio Pietro Bessone, cioccolatiere, consulente e formatore con oltre 30 anni di esperienza nel mondo del cioccolato artigianale.

In questi anni ho visto il settore cambiare. Ho accompagnato centinaia di artigiani, cioccolatieri, pasticceri, gelatieri e imprenditori a comprendere davvero il cioccolato, trasformandolo da limite tecnico... a vera leva strategica.

Questa guida nasce per te, che vuoi distinguerti, crescere e non subire l'aumento dei prezzi delle materie prime.

Ti mostrerò 5 strategie concrete per reagire al raddoppio del prezzo del cacao e trasformarlo in un'opportunità.

Buona lettura.

 **Silvio Pietro Bessone**

*"Aiuto artigiani e pasticceri a trasformare il cioccolato in una leva per distinguersi, crescere e guadagnare di più."*



## Sommario

Il contesto attuale: cosa sta succedendo al prezzo del cacao

Strategia 1 – Conoscenza come vantaggio competitivo

Strategia 2 – Identità e differenziazione del prodotto

Strategia 3 – Valore percepito: come comunicarlo

Strategia 4 – Ottimizzazione dei costi e dei processi

Strategia 5 – Innovazione e creatività nella produzione

Conclusioni e prossimo passo





## Strategia 1 – Conoscenza come vantaggio competitivo

In un mercato che cambia, la vera forza è sapere ciò che gli altri ignorano. Molti artigiani usano il cioccolato, ma pochi lo conoscono davvero. E questo limita la loro libertà, la creatività e... i margini.

### Se conosci:

- le origini del cacao e come influenzano gusto e profilo aromatico,
- le curve di cristallizzazione,
- l'attività dell'acqua nelle ganache,
- la scienza dietro la materia prima,

diventi credibile agli occhi del cliente e riesci a produrre meglio spendendo meno.

📌 La conoscenza non è solo tecnica: è leva commerciale.

Parlare con autorevolezza costruisce fiducia.

E la fiducia... si trasforma in vendite.






## Strategia 2: Identità e differenziazione del prodotto

In un mondo in cui tutti parlano di “artigianalità”, la vera differenza sta nella coerenza e nell’identità.

**Chi sei davvero?** Cosa racconta il tuo cioccolato?

 **Obiettivo:** creare un’identità forte, autentica, riconoscibile. Non basta “essere bravi”, bisogna essere diversi.

 **Idee per rafforzare la tua identità:**

- Scegli un’origine del cacao e raccontala
- 
- Personalizza le ricette in base alla tua storia
- 
- Lavora con strumenti, grafiche e packaging che parlano di te
- 
- Inserisci elementi locali o culturali nella tua proposta

 Copiare ricette dai social non ti renderà memorabile.  Invece, creare un’esperienza autentica sì.

Con il mio supporto, molti artigiani hanno costruito un’identità forte, visibile, che ha trasformato la loro produzione in un vero marchio.

La tua identità è un patrimonio. Valorizzala.



## Strategia 3: Valore percepito – come comunicarlo

Puoi avere il miglior cioccolato del mondo...

Ma se il tuo cliente non ne percepisce il valore, non sarà disposto a pagarlo di più.

👉 La chiave è la percezione, non solo il prodotto.

🧠 Le persone non comprano “solo” un gusto:

- comprano una storia,
- comprano un'identità,
- comprano un'emozione.

📣 Per aumentare il valore percepito:

Racconta come selezioni il cacao, o il tuo cioccolato, come lo trasformi, perché fai certe scelte

**Mostra il dietro le quinte:** video, immagini, testimonianze

**Crea ritualità:** degustazioni guidate, packaging narrativi, esperienze in bottega

*Usa i social non solo per vendere, ma per educare e ispirare*

✅ Se il tuo cliente capisce perché il tuo cioccolato costa di più, sarà felice di pagarlo.

🎯 Obiettivo: trasformare il prezzo in valore.



## Testimonianza: Riccardo

🎓 Riccardo è cresciuto in una famiglia di pasticceri.

Lavora in laboratorio con suo padre e suo fratello.

Dopo uno stage in Cast Alimenti e diverse esperienze, ha capito che nel mondo del cioccolato mancava qualcosa: una vera comprensione del processo.

🚀 È venuto da me per approfondire la trasformazione **bean to bar** e ha scoperto un universo nuovo: **scienza, metodo e consapevolezza.**

💡 Oggi Riccardo è un riferimento nel settore. Insegna all'ICIF e come me sta viaggiando nel mondo a trasmettere la sua conoscenza. Ha vinto premi internazionali, tra cui diversi riconoscimenti agli **International Chocolate Awards**, e il suo marchio **“Cioccolato del Monviso”** è sinonimo di qualità e identità.

Questa è la prova che formazione, metodo e conoscenza fanno la differenza.

🔄 Se anche tu vuoi fare questo salto, sai dove trovarmi.




## Strategia 4: Ottimizzazione dei costi e dei processi

Quando il prezzo del cacao raddoppia, ogni grammo conta.


Ma ridurre i costi non significa tagliare la qualità.


Significa diventare più intelligenti nella gestione.

 **L'obiettivo è:** produrre meglio, con meno sprechi e più efficienza.

 Ecco alcuni ambiti su cui puoi intervenire:

- **Gestione degli scarti:** bucce, polpa, sottoprodotti... possono diventare risorse (bevande, farine, decorazioni, comunicazione)
- **Standardizzazione dei processi:** riduci le variabilità per avere risultati più stabili
- **Formazione del personale:** un collaboratore formato spreca meno e lavora meglio
- **Controllo dei costi nascosti:** energia, packaging, ore/uomo, conservazione

 Conoscere il tuo flusso produttivo ti permette di identificare dove perdi valore... e dove puoi recuperarlo.

 Non si tratta di “fare economia”, ma di riorganizzare l'efficienza per liberare margini.



## Conclusioni e prossimo passo

Se sei arrivato fin qui, vuol dire che hai qualcosa in più: la volontà di evolvere.

Hai capito che il prezzo del cioccolato non è solo un problema da subire, ma può diventare un'occasione per fare un salto di qualità.

🔑 Hai scoperto 5 strategie per affrontare questa sfida:

- Acquisire più conoscenza “Tecnica e Scientifica”
- Differenziarti con identità autentica
- Aumentare il valore percepito
- Ottimizzare i processi
- Innovare e creare nuovi prodotti

🎯 Ma ora tocca a te.

Cosa scegli di fare?

Io sono qui per accompagnarti.

✉️ Se vuoi ricevere contenuti esclusivi, accedere a formazione specifica o solo gratuita, partecipare a eventi riservati o semplicemente fare domande, entra nella mia community.

Insieme possiamo trasformare la tua passione in forza, margine e prestigio.

Per inviarmi le tue esigenze scrivimi a [info@silviobessone.it](mailto:info@silviobessone.it)

**Silvio Pietro Bessone**

**Cioccolatiere – Formatore – Consulente**

## Note legali e diritti riservati

© 2025 Silvio Pietro Bessone – Tutti i diritti riservati.

Dall'E-Foodacademi SB.Cioccolato srl Via Bagetti 11 10143  
Torino

Questo documento è protetto dalle leggi sul diritto d'autore e non può essere copiato, riprodotto, distribuito o pubblicato, neppure parzialmente, senza l'autorizzazione scritta dell'autore.

Le informazioni contenute in questa guida sono fornite a scopo informativo e formativo. Ogni uso non autorizzato sarà perseguito nei termini di legge.

Per richieste di utilizzo, diffusione o collaborazione:

 [info@silviobessone.it](mailto:info@silviobessone.it)

 [www.silviobessone.it](http://www.silviobessone.it)

