



Gentilissimi ,

Mi chiamo Cristina Allodi e da molti anni mi occupo di consulenze in Marketing Strategico ed innovazione di prodotto. Per marketing ovviamente **non intendo** la “gestione della comunicazione”, ma in particolare tutto ciò che viene prima, soprattutto l’analisi dei mercati e del consumatore volti ad ideare nuovi prodotti. Su questi temi da circa un anno scrivo per Mark Up articoli sull’innovazione.

Penso che nel vostro settore ci siano ancora spazi per innovare soprattutto per chi ha una rete commerciale ben strutturata e un fatturato medio alto e ha voglia di investire nella conoscenza del consumatore e in una comunicazione intelligente. Io stessa ho ideato prodotti apprezzati come concetto dai consumatori ancora “nel cassetto” con l’intento di sperimentare una mia personale piccola attività imprenditoriale.

Data la esigua dimensione della mia azienda sto affiancando alla professione di imprenditore quella svolta per ormai trent’anni di consulente in Marketing Strategico.

L’occasione mi è gradita per porgerLe cordiali saluti.

Cristina Allodi

## Curriculum analitico di Cristina Allodi

<b>Nome e Cognome</b>	Cristina Allodi Nata a parma il 31/03/1965
<b>Indirizzo</b>	Studio e abitazione Via Racagni, 24 Parma
<b>Telefono</b>	0521/482895- 3371611400
<b>e-mail</b>	cristina.allodi@icloud.com thegoodinnovation@legalmail.it

<b>Titolo di Studio</b>	Laurea in Economia e CommercioAA 1988/1989 <i>Il marketing internazionale: le campagne pubblicitarie internazionali un modello socioculturale.</i> Tesi elaborata con il Prof. Carlo Carli e il tutoraggio di GP Fabris.
<b>Altri studi universitari</b>	Nel 1990 mi iscrivo alla facoltà di Lettere e Filosofia.
<b>Lingue</b>	<i>Inglese e francese (comprensione linguaparlata, e comprensione e stesura testi, traduzioni dal francese).</i>
<b>Master e corsi post laurea</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Master Advertising Management alla SDA Bocconi (94)</li> <li>• Master Communication Management sempre alla SDA Bocconi (95)</li> <li>• Corso di Analisi Transazionale</li> <li>• Corsi di Creatività Applicata (2 sessioni con GIMCA del Prof. Hubert Jaoui)</li> <li>• Corso di Consumer Analysis presso Neotron (2003)</li> <li>• Diploma da norcino 2013</li> </ul>
<b>Materie approfondite con lo studio sul campo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociologia dei consumi, monitoring stili divita e di consumo in Italia e nel mondo</li> <li>• Sociologia</li> <li>• Marketing Generazionale</li> <li>• Marketing for kids, consumer science</li> </ul>

Mi occupo di Marketing Strategico, di Innovazione di Prodotto (product design) e di management del Marketing Operativo (comunicazione, supporti alla vendita sia b2b che b2c) affiancando la Direzione o il Marketing delle aziende che necessitano di rivedere la propria strategia, migliorare le performances in modo innovativo e distintivo, ideare nuovi prodotti formare al marketing esperienziale e non teorico le risorse interne.

Dopo i primi dieci anni come dipendente nell'attuale Cariparma Crédit Agricole come vice capo dell' Ufficio Marketing (occupandomi di segmentazione della clientela, di nuovi prodotti finanziari, di comunicazione e di formazione di marketing alle filiali) ho iniziato nel 2000 l'attività di consulente. Ho lavorato soprattutto nel settore food e nel largo consumo in particolare nell'agroalimentare (soprattutto ittico), poi ho avuto esperienze nel medicale, nel settore della cosmesi, nella detergenza ecosostenibile, nei format commerciali e nei servizi pubblici.

Ho fatto docenze sul tema dell'innovazione all'Università di Parma, di Modena e Reggio e all'Alma Mater di Bologna sia presso la facoltà di Agraria che al Master postuniversitario a Cesena.

Nella mia attività coniugo competenze di marketing, economiche, statistiche, antropologiche, pedagogiche umanistiche, sociologiche e filosofiche per cogliere in anticipo i segni dei cambiamenti nella società, allo scopo di generare idee che creino discontinuità con il passato evolvendolo in positivo. Sono collaboratrice esterna di Mark Up e GDO Week dove scrivo di innovazione nelle imprese.

Una fitta rete di conoscenze consolidate in ambito commerciale mi consente di supportare validamente una rete di vendita sia retail che nel canale Horeca.

## Esperienza attuale

Sono amministratore unico di GOoD Srls titolare del brand Le Acciughine (www.leacciughine.com).

GOoD srls è nata nel settembre del 2019 per sviluppare il mercato (di un prodotto innovativo: Le Acciughine. Prima della fondazione della società è stato sviluppato il prodotto, sono state fatte analisi di mercato e presso il consumatore, è stata analizzata la grande distribuzione, è stata verificata la fattibilità del brevetto.

La nascita di questa piccola azienda coincide con la mia evoluzione professionale dell'Amministratore Unico. Dopo 10 anni come Vice dell'Ufficio Marketing della Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, ha svolto per vent'anni l'attività di consulente in marketing strategico per l'innovazione di prodotto. In gergo NCPD, New Concept Product Development. La consulenza e, in alcuni casi, la direzione del Marketing di circa 50 aziende le ha consentito di sviluppare anche competenze a livello imprenditoriale nonché tecnologico in ambito principalmente alimentare che ha interrotto all'inizio del 2019 per concentrarsi sullo sviluppo del prodotto dove ha investito molto tempo e denaro sotto forma di lucro cessante.

La società è stata registrata e fondata nel settembre 2019 e ha iniziato la sua attività concreta nel febbraio 2020 con la produzione dei primi due lotti da destinare alla vendita. Dopo due settimane (erano già stati fissati appuntamenti in Esselunga e Conad) il mondo si è fermato. Quindi in sostanza l'inizio della attività dell'azienda risale allo scorso maggio. Creazione della Rete di vendita limitata comunicazione eccetera.

Negli ultimi due anni quindi oltre alle competenze che già possedevo sono cresciuta come imprenditore incrociando la scienza del marketing strategico con la realtà delle vendite appurando ancora una volta che se dietro ad un prodotto non c'è analisi, studio, ricerca sul campo e ricerca sul consumatore (mie competenze specifiche) e pensiero strategico soprattutto ora è inutile imbarcarsi in avventure imprenditoriali.

## Esperienze professionali passate

- ⇒ Dal 1984 al 1990 (anni dell'Università) ho lavorato per un'agenzia di ricerche di mercato svolgendo varie indagini per il lancio dei prodotti freschi della Barilla, e per il lancio del marchio Antica Gelateria del Corso con la RM di Parma e per istituti di ricerca quali: Istat, Archè, Eurisko, Demoskopea, Markam, Cirm. Ho imparato la PRATICA della ricerca.
- ⇒ Dal 1989 al 1991 ho svolto attività di Ricercatrice all'Università degli Studi di Parma presso l'Istituto di Tecnica delle Ricerche di Mercato. In particolare seguivo un gruppo di studenti come Tutor nell'apprendimento della materia *Tecnica delle ricerche di mercato* e ha pubblicato sempre con l'Università due studi sulla materia. In questo periodo ho partecipato a 150 seminari (Case Histories) incontrando i manager delle principali aziende italiane. Ho anche svolto attività di Pubblicista pubblicando articoli sul marketing nel largo consumo su diverse riviste del settore (Largo Consumo, Advertiser, Trend & Market, Food, Rivista dell'Associazione Italiana di studi di Marketing). Sono tra i soci fondatori del Marketing Club di Parma.
- ⇒ Dal 1991 al 2000 ho lavorato nell'Ufficio Marketing Strategico della Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza occupandomi di INNOVAZIONE DI PRODOTTO  
Strategic Marketing Consultant - Cristina Allodi – Via Racagni, 24 - 43123 Parma

(servizio) E DI COMMUNICATION MANAGEMENT

⇒ nel 2000 ho fondato una società di consulenza che si occupa di: *Strategie per l'innovazione di prodotto nelle imprese e di progetto negli enti locali*. Una parte del mio lavoro di consulenza lo esplico nel settore Marketing Innovativo per il target bambini (nuovi prodotti, nuovi progetti rivolti ai bambini) e famiglie (nuovo approccio al marketing generazionale).

#### *Docenze Universitarie e altre docenze*

- *Professore a contratto Università degli Studi di Parma presso la Facoltà di Medicina, corso di Nutrizione nell'Età Evolutiva (l'innovazione nei prodotti alimentari per bambini e l'approccio comunicazionale)*
- *Alma Mater Studiorum Bologna - facoltà di Agraria Marketing e Modelli di Innovazione del prodotto agroalimentare – corsi di laurea e Alta Formazione Master (Cesena)*
- *Università degli studi di Parma Corso di tecnologie alimentari – Innovazione di prodotto alimentare*
- *Regione Emilia Romagna AUSL docente di tecniche innovative per l'insegnamento dell'educazione alimentare*

⇒ Altre attività

- Articolista specializzata
- Progetti di innovazione di Prodotto per la Rizzoli Emanuelli spa e Tutordel Team di Ricerca e Sviluppo Nuovi Prodotti
- Consulenza Strategica per il Consorzio del Parmigiano reggiano in partnership con GSA srl (ex Società di consulenza di Parma)
- Consulente del CONI Nazionale a Roma per il quale ho curato per dueanni le pubblicazioni rivolte ai ragazzi e agli insegnanti

PROGETTI DI CONSULENZA

CLIENTI	PERIODO	CHE COSA
Coppini Arte Olearia	1997/1999	Ideazione assieme ad Alberto Nodolini del marchio Albero d'Argento e gestione di una campagna di marketing diretto di pubbligiornalismo per l'incremento della vendita dell'olio.
Saviola Spa (CR)	Tutto il 2001	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Marketing strategico</li> <li>⇒ Analisi per opportunità di nuovi prodotti</li> <li>⇒ Ideazione della Crema di Parmigiano-Reggiano</li> <li>⇒ Studio di altri due nuovi prodotti</li> </ul>
Delicious Spa (PR)	Dal 2000 al 2008	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Formazione di marketing</li> <li>⇒ R&amp;D nuovo prodotto</li> <li>⇒ Analisi di mercati</li> </ul>
Lineaerre Spa (MN)	Dal 2002 al 2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ Studio ricerca e lancio di tre nuove linee di cosmetici</li> <li>⇒ Marketing strategico</li> </ul>
Asa Chimici Spa (CR)	Dal gennaio 2002 al gennaio 2003	Analisi strategica dell'azienda
La Collina di Conteluna Scarl (AG)	Dal dicembre 2001 al giugno 2002	Analisi strategica e studio del marchio (concept)

Provincia di Parma	2001/2002	Ricerca sulla percezione di prodotti BIO nella provincia di Parma
Italgnocchi Spa,	Dal 2003 al 2005	Studio del lancio di un prodotto negli USA
Tep Spa.	Dal 2002 al 2004	Responsabile Uff. Marketing e gestione nuovi progetti e interagestione del servizio Happy Bus (trasporto scolastico)
Consorzio Agrario di Parma	Dal gennaio 2003 al maggio 2004	Consulenza Marketing Strategico per l'innovazione di nuovi prodottie gestione esterna Ufficio Marketing
Rizzoli Emanuelli Spa (PR)	Dal 2001 al 2010	Ruolo di Responsabile Marketing e Ricerca & Sviluppo nuovi prodotti. Ha partecipato all'ideazione di duenuovi prodotti.
Gas Plus/ (SPI) Società Petrolifera Italiana	Dal settembre 2003 al marzo 2005	Analisi strategica e gestione esterna completa ufficio marketing.
Parmacotto	2004	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Gestione di un progetto speciale legato ad un prodottoinnovativo</li> <li>○ Studio completo sull'innovazione di prodotto legata all'azienda</li> </ul>

Gruppo Conserve della Nonna	Dal 2003 al 2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Studio di una nuova linea di insalate di legumi e cereali</li> <li>○ Studio di un nuovo concettodi prodotto</li> </ul>
Azienda Ospedaliera di Parma – dipartimento Età Evolutiva	Dal dicembre 2004	Tiene master di perfezionamento sull'argomento marketing e comunicazione nei prodotti alimentari per bambini.

Bertozzi Abele Spa	Dal gennaio 2006 al maggio 2008	Innovazione prodotto per bambini: l'ovetto di Parmigiano Reggiano
Alpag 2000	2006	Studio delle opportunità di mercato e di nuove produzioni con la materia prima frutta biologica
Migebar/Ca' Puccino	Da dicembre 2005	Studio di un' approccio innovativo di caffetteria e catena di caffetterie
Giesse Fres.co Group	Dicembre 2005 al marzo 2007	Consulente fissa per l'innovazione di prodotto nell'ambito alimentare e gastronomico
Medel spa	Da dicembre 2005 al luglio 2007	Consulente fissa per l'innovazione in Mebby, marchio di prodotti per bambini.
Delicious Oggi Pesce – Gnamburger		Ideazione di un nuovo prodotto per bambini
Multicereals	Dal 2007 al 2008	Innovazione di prodotto
Barbero	2006/2007	Analisi opportunità mercato snack da forno

Barilla	Dal maggio 2004	Gestione della comunicazione rivolta ai bambini per i progetti Giocampus e 1,2,3.
Consorzio del Parmigiano Reggiano	Dal febbraio 2005	Gestione di un progetto educativo rivolto ai bambini delle scuole elementari
Comune di Parma	Dal maggio 2004	Ideazione di un giornale rivolto ai bambini e alle famiglie. Metropolitano.
Barilla	Dall'ottobre 2005	Progetto marketing target bambini



CONI NAZIONALE	Dal dicembre 2006	Riprogettazione dei Nuovi Giochi della Gioventù e ideazione degli strumenti di comunicazione per i ragazzi e le insegnanti.
COCA COLA / FIGC	Agosto 2007—Febbraio 2008	Ideazione nuovo progetto didattico per Fuoriclasse Cup, progetto di valorizzazione del calcio in tutte le scuole superiori di Italia.
Oltremare Acquafan di Riccione	Dal maggio 2007 al marzo 2008	Ha sviluppato e gestito (nonché fatto formazione) per il parcotematico Oltremare di Riccione la strategia educativa, il progetto educativo che ha portato il Parco a triplicare in un anno le visite di tutte scuole d'Italia. Ha gestito i rapporti istituzionali del parco facendo ottenere allo stesso il Patrocinio speciale dal Ministero della Pubblica Istruzione.
Parmalat Spa	2010 - 2012	Ideatore e capo progetto "Cultura del latte"
Rizzoli Emanuelli	Dal marzo 2010 al novembre 2010	Responsabile marketing
Gambero Rosso	2009 - 2011	Ideazione e gestione di gamberetto rivista per bambini di Gambero Rosso
Unifarco	Da Marzo 2013 a dicembre 2013	Ricerca studio di nuovi prodotti cosmetici da commercializzare in

		farmacia.
Solbat srl	Da giugno 2013 a aprile 2016	Responsabile marketing prodotti ecofriendly Solsan, ed innovazione di prodotto.
Zarotti Spa	Da Gennaio 2014 a febbraio 2019	Responsabile Marketing
Les Princes	Da Ottobre 2014 a dicembre 2014	Naming nuova linea capi abbigliamento Alchimilla (mercato USA)
Barilla Spa	2014-2018	Naming linee nuovi prodotti
Majani Spa	Da giugno 2015 a dicembre 2017	Analisi strategica società e marketing strategico, rilancio del brand
Osteocom	Da marzo 2018 a luglio 2018	Studio fattibilità piattaforma educational settore estetico e ortopedico
Mark-Up (newbusinessmedia)	Da Marzo 2018	Redattore esperto settore innovazione sulla rivista Mark Up e GDO Week
Sumol – Compal (leader succhi di frutta in Portogallo e Brasile)	Giugno/luglio 2018	Studio del settore Succhi di frutta a supporto di una decisione strategica
Corte Mia	Giugno 2018	Studio settore sostituti della carne marchio my soia.
Omar Campise	Luglio 2018 – novembre 2018	Studio per un food concept di ristorazione innovativa a Milano
Filiera ittica	Maggio 2018 ad oggi	Promotrice della filiera ittica delle industrie parmensi
Acetificio mengazzoli	2020/2021	Sviluppo linea di prodotti innovativi WO-T

Parma Food	Da gennaio 21	Consulenza marketing strategico e sviluppo nuovi prodotti vegetali processati con HHPP
------------	---------------	--