



Sandra Fogato

DECORAZIONI IN STORIA

AUTRICE: CINDY GUERREIRO FERNANDES/SF
SPECIALISTA DEL COMMERCIO AL DETTAGLIO
SCUOLA PROFESSIONALE RICHEMONT, YVERDON-LES-BAINS (VD)

Già in piena estate, le panetterie e le confetterie iniziano a pensare alle loro vetrine natalizie. Infatti, un allestimento ben riuscito non viene deciso solo a fine novembre: viene preparato con mesi d'anticipo, per trasformare la vetrina in una vera e propria storia e valorizzare al meglio il prodotto.

Un albero di Natale e un paio di ghirlande non sono sufficienti a far sognare un cliente, per quanto dorate possano essere. Ciò che cattura lo sguardo è una storia.

VENDERE EMOZIONI, NON SOLO UN PRODOTTO

Una scatola di cioccolatini, un tronchetto di Natale o un calendario dell'Avvento si vendono tanto per il loro sapore quanto per il loro aspetto. Ancora prima di varcare la soglia, il cliente si lascia sedurre da ciò che vede in vetrina. Una decorazione concepita come una storia – un villaggio innevato, un bosco scintillante, un laboratorio di elfi – trasforma un semplice acquisto in un momento speciale e crea un'esperienza. Il prodotto diventa il protagonista di una storia e la vetrina la prima pagina di questa storia. Dove porterete i vostri clienti quest'anno?

CREATE UN MONDO, NON UN INSIEME DI ELEMENTI

La tentazione di aggiungere sempre più ghirlande e oggetti decorativi è grande. Eppure, un allestimento della vetrina ben riuscito si basa su un'idea chiara: un tema, una tavolozza di colori, un'atmosfera. Tutto ciò che non serve a questa storia deve essere eliminato, persino la vecchia renna di peluche che ogni anno si tira fuori di nuovo per abitudine. Il prodotto è al centro dell'attenzione; la decorazione lo valorizza senza mai sovrastarlo.

ANCORA PRIMA DI VARCAR LA SOGLIA, IL CLIENTE SI LASCIA SEDURRE DA CIÒ CHE VEDE IN VETRINA.

ALCUNI SPUNTI PER CREARE IL VOSTRO MONDO NATALIZIO:

- scegliete un filo conduttore: una fiaba, una tradizione regionale, un viaggio, la natura invernale;
- create una gerarchia dei piani: in primo piano i prodotti di punta, lo sfondo per la decorazione;
- giocate con le altezze, per guidare lo sguardo in un viaggio;
- arricchire la vetrina settimana dopo settimana fino a Natale suscita curiosità;
- mantenete una visione d'insieme: la decorazione può estendersi agli scaffali espositivi e agli imballaggi, sempre in armonia con il tema scelto.



PRODUZIONE E VENDITA MANO NELLA MANO

Una bella vetrina non nasce semplicemente una sera di novembre, in un angolo del negozio. Nasce insieme: il reparto sviluppo progetta creazioni che rispecchiano il tema, la vendita trova le parole e i colori giusti per presentarle e l'intero team fa propria la storia prima di raccontarla al cliente. Prepararsi già in estate evita la frenesia di dicembre e le decorazioni improvvisate tra una sfornata e l'altra.

Una venditrice o un venditore che ha contribuito alla realizzazione dell'allestimento ne conosce ogni dettaglio e può trasmettere il proprio orgoglio al bancone. La storia non finisce davanti alla vetrina: continua nella conversazione.

UN'ESPERIENZA CHE NON SI PUÒ IMITARE

Una decorazione si può acquistare al supermercato; una storia raccontata con convinzione da un team affiatato – dal laboratorio alla cassa – non si può imitare. È proprio in questo che risiede la differenza rispetto alla concorrenza.

UN INVESTIMENTO CHE SI FA SENTIRE NEL CARRELLO MEDIO

Una vetrina che racconta una storia non attira soltanto lo sguardo: trattiene il cliente, lo invita a entrare, a curiosare e a lasciarsi sedurre da un prodotto che, in realtà, non stava nemmeno cercando. In un periodo competitivo come quello natalizio, la messa in scena diventa un vero e proprio strumento di vendita. Puntare sull'emozione e sulla coerenza significa offrire al cliente molto più di un semplice prodotto da forno: un pezzo di magia natalizia. ■

PROGETTA IL TUO FUTURO, ORA PIÙ CHE MAI DAI GIOVANI PER I GIOVANI, AL RITMO DI TIKTOK

DAI GIOVANI, PER I GIOVANI - LA SESTA ONDATA È IN CORSO

La sesta edizione della campagna di reclutamento delle nuove leve, indetta dall'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS), è iniziata. La campagna è stata aggiornata ed ha ora uno stile più fresco, più accattivante e più abbordabile. Proprio ciò che ci vuole per il pubblico destinatario, ossia le e i giovani delle generazioni Z e Alpha che stanno per affacciarsi al mondo del lavoro.

Anche quest'anno, l'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) si è prefissata un obiettivo chiaro: invogliare le e i giovani a intraprendere una carriera professionale nel nostro settore artigianale. Dopo il successo della quinta edizione, la nuova campagna, in programma fino al 9 settembre, punta in modo ancora più deciso sul linguaggio giovanile e sulle piattaforme Instagram e TikTok, dove questa fascia d'età si sente davvero a proprio agio. L'intento: offrire alle e ai giovani uno sguardo autentico e senza filtri dietro le quinte delle professioni di panettiere-pasticciere-confettiere/panettiera-pasticciera-confettiera AFC e di impiegato/a del commercio al dettaglio AFC nel ramo della panetteria-pasticceria-confetteria ed entusiasmarli per le nostre attività.

NUOVE IMMAGINI, NUOVI TITOLI

La sesta edizione della campagna propone nuovi temi: foto accattivanti dai settori della panetteria-confetteria e del commercio al dettaglio fungono da richiamo visivo sui social media. Questa campagna si contraddistingue per lo stile spigliato e dinamico, caratterizzato da colori vivaci come il verde, il rosa, il giallo e il blu. I titoli – diretti, audaci e con un pizzico di ironia – catturano l'interesse del pubblico destinatario. Il messaggio centrale rimane però lo stesso: persone in formazione e giovani professionisti all'opera che raccontano le loro esperienze professionali in prima persona, direttamente dal loro posto di lavoro.

FOCALIZZAZIONE SU TIKTOK

Quanto ha dato buoni risultati nella quinta edizione è stato ottimizzato in modo mirato, passando il testimone direttamente nelle mani delle e dei giovani. TikTok e Instagram sono in primo piano: persone in formazione al lavoro nelle varie aziende e giovani professionisti della Scuola professionale Richemont di Lucerna raccontano com'è davvero la loro attività quotidiana, senza filtri, in modo autentico, realistico e accattivante.

Per l'attuale sesta ondata vale quanto segue: le persone in formazione possono di nuovo partecipare alla campagna «Progetta il tuo futuro» e condividere le loro impressioni e il loro entusiasmo per la propria professione. Poco importa che si tratti di un video su TikTok girato nel laboratorio della panetteria o di una storia su Instagram ripresa dietro il bancone: i contenuti nascono proprio dove pulsa il cuore dell'attività artigianale, ossia mentre i panettieri-pasticcieri-confettieri / le panettiere-pasticciere-confettiere e gli/le impiegati/e del commercio al dettaglio lavorano.

Sei un panettiere, pasticciere, confettiere, oppure un impiegato/a del commercio al dettaglio in questo settore specifico? Fatelo sapere al mondo intero! All'insegna del motto «Condividi il tuo lavoro su TikTok», cerchiamo giovani professionisti desiderosi di far scoprire la loro quotidianità lavorativa alla community: senza filtri, in modo diretto e autentico.

Qui trovate tutte le informazioni:



LA CAMPAGNA «PROGETTA IL TUO FUTURO», ANCHE IN AZIENDA

Il materiale fisico per i punti vendita e le fiere delle professioni (cartoline, roll-up, ecc.) manterrà l'attuale veste grafica fino al 2029; il restyling riguarda unicamente l'insieme delle immagini sui social media.

Una panoramica di tutti i materiali pubblicitari e delle possibilità offerte è disponibile qui:



RIFORMA FORMAZIONE: I PROSSIMI PASSI

Con la decisione dei delegati al congresso PCS, è possibile portare avanti ulteriormente l'ampia revisione della formazione professionale di base nella produzione. Fino all'introduzione della nuova formazione nel 2028, sono previste numerose attività di sviluppo, coordinamento e attuazione.

Al 140° congresso della PCS, tenutosi a Berna lo scorso giugno, i delegati hanno approvato la riforma della formazione nella produzione con 66 voti favorevoli e 26 contrari. In questo modo hanno seguito l'appello di Peter Signer, responsabile della formazione nella produzione, a «votare per il futuro del nostro artigianato».

La Commissione svizzera per lo sviluppo professionale e la qualità (CSSPQ) ha accolto con soddisfazione la decisione e ringrazia i delegati per la loro fiducia. Sono così state create le basi per la riforma. Ora inizia il lavoro nei dettagli: entro l'inizio della formazione, nell'agosto 2028, dovranno essere elaborati numerosi documenti di base e di attuazione.

ALCUNI ESEMPI:

- Concetto d'informazione e formazione
- Richiesta-ticket per la Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI)
- Disposizioni d'attuazione relative alla procedura di qualificazione (PQ)
- Programma di formazione e regolamento organizzativo per i Corsi interaziendali
- Documentazione dell'apprendimento
- Rapporto di formazione
- Documentazione relativa alla formazione professionale di base in azienda
- Programma di formazione per le aziende formatrici
- Dotazione e assortimento minimi delle aziende formatrici
- Progettazione dei Corsi interaziendali (CI)
- Piano di studi per le scuole professionali, nonché materiale didattico e ausiliario
- Regolamento organizzativo della Commissione per lo sviluppo professionale e la garanzia della qualità
- Elenco delle professioni affini

Per i lavori imminenti verranno costituiti ulteriori gruppi di lavoro composti da esperti del settore. Si cercano persone motivate e costruttive che desiderino contribuire attivamente a plasmare il futuro della formazione.

Per la CSSPQ lo scambio continuo di informazioni riveste grande importanza. I membri della PCS vengono costantemente informati tramite Panissimo, swissbaker.ch, la newsletter di Panissimo, la rivista specializzata e le rappresentanze regionali presso il Comitato centrale. ■

Markus Zimmerli e Peter Signer/sf

Per domande o suggerimenti, contattateci:
zimmerli@richemont.swiss oppure peter.signer@swissbaker.ch

Tabella di marcia verso il futuro

Settembre 2026

Presentazione della richiesta-Ticket della revisione totale alla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione (SEFRI)

Novembre 2026

Verifica dei documenti attraverso la SEFRI

Dicembre 2026

Decisione della SEFRI sul Ticket

Gennaio - Marzo 2027

Consultazione dei Cantoni e di altre parti interessate

Aprile 2027

Riepilogo e valutazione dei pareri
All'attenzione della riunione di revisione

Maggio 2027

Riunione di revisione con la commissione CSSPQ ed ev. altre parti interessate; messa a punto del piano formativo e dell'Ordinanza sulla formazione, comprese le traduzioni successive

Giugno 2027

Presentazione del piano di formazione firmato e di eventuali ulteriori documenti firmati da parte dell'ente responsabile

Febbraio 2027 - Gennaio 2028

Completamento dei documenti di attuazione in lingua tedesca, francese e italiana

Novembre 2027 - Maggio 2028

Informazione e formazione secondo il piano di informazione e formazione



Documenti e ulteriori informazioni
I documenti elaborati ex novo saranno pubblicati
progressivamente sul Richemont-Cloud:
richemont.link/riforma

IN MEMORIA DI

VITO RICIGLIANO (1945 - 2026)



Stefano Spinelli

Lo scorso 13 agosto si è spento Vito Ricigliano. Nativo della remota e molto amata Basilicata, all'età di 15 anni raggiunse i genitori in quel di Svitto, dove si formò come pasticcere-confettiere presso la Pasticceria-Confetteria Haug e dove conobbe anche la futura moglie Esther, anche lei impiegata nella stessa azienda, che avrebbe avuto un ruolo determinante nei futuri successi di Vito.

Dopo aver conseguito la maestria federale di pasticcere-confettiere nel 1978, ecco la chiamata dal Ticino. Infatti la storica azienda Vanini di Lugano era alla ricerca di qualcuno particolarmente capace a cui affidare la responsabilità della produzione e della formazione dei loro apprendisti. La scelta cadde su Vito Ricigliano, che prese con sé la famiglia (nel frattempo era nato il primo figlio Daniel) e giunse in Ticino, iniziando una collaborazione con la Vanini molto proficua, di cui ancora oggi molti si ricordano.

Ma la mentalità vincente di Vito ambiva ad una forma di imprenditorialità che lo aspettava lì vicino. Ritirò infatti nel 1984 (nel frattempo era anche nata la figlia Graziella) la pasticceria tea-room già Frigerio, posizionata appena sotto la Cattedrale di San Lorenzo. Due anni più tardi raddoppiò la sua struttura professionale ritirando anche la pasticceria già Lombardi, angolo Corso Elvezia – Via Frasca, dove oggi è concentrato l'impegno professionale del figlio Daniel.

Nel parlare con Vito lo sentivi sempre menzionare la decisiva e determinante presenza della moglie Esther grazie alla quale ha potuto condividere lusinghieri successi.

Ricorderemo Vito Ricigliano con ammirazione e riconoscenza.

Massimo Turuani
Presidente SMPPC

- Presidente Unione Mastri Pasticcieri-Confettieri dal 1997 al 2004
- Membro del Comitato centrale dei Confettieri dal 1997 al 2013
- Membro del Comitato centrale PCS dal 2010 al 2019
- Membro del Comitato cantonale SMPPC dal 2004 al 2020
- Perito d'esame dal 1986 al 2016
- Formatore professionale dal 1978
- Proprietario della Pasticceria Ricigliano SA a Lugano dal 1984

ASSOCIAZIONE – MARKETING

CALENDARIO DEL GUSTO – MOLTEPLICI VANTAGGI



Con 12 appetitose immagini di prodotti della panetteria-confetteria e ben 17 ricette di cucina, l'84ª edizione del Calendario del gusto offre ancora una volta molto ai clienti appassionati di cucina, oltre alla sua utilità pratica come calendario. Già a partire da un ordine di 30 pezzi, le aziende possono far stampare il proprio logo aziendale o – ancora meglio – un'immagine della loro specialità sulla parte posteriore del calendario, senza alcun costo aggiuntivo. Il calendario 2027 funge da ambasciatore pubblicitario per l'intero settore della panetteria-confetteria, che può essere ordinato fin da subito dai soci PCS. Approfitta della nuova possibilità di ordinarlo tramite il codice QR. PCS/sf

Simon Nussbaum del Promo-Shop PCS è a vostra disposizione:
genusskalender@swissbaker.ch / Tel. 031 388 14 00

CAMPAGNA CORONA DEI RE MAGI



La campagna d'immagine a livello nazionale lanciata dall'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) contribuisce a conferire al settore un'immagine comune e di successo. Le cartoline gratuite per il concorso e il resto del materiale promozionale, dal design fresco e moderno, sono disponibili presso Pistor AG. La busta per la corona è ora dotata di una pratica finestra trasparente, come richiesto da molti.

Ordinate subito e partecipate alla campagna 2027. I soci PCS e i loro clienti possono nuovamente approfittare in esclusiva del concorso nazionale con 120 premi per un valore complessivo di CHF 14'200. Info e link Pistor sono disponibili su swissbaker.ch/koenig. PCS/sf

ATTUALITÀ

NO ALL'INIZIATIVA SULL'ALIMENTAZIONE

Il 27 settembre i cittadini svizzeri si pronunceranno sull'iniziativa «Per un'alimentazione sicura». Il Comitato centrale dell'Associazione svizzera mastri panettieri-confettieri (PCS) respinge questa proposta e raccomanda di votare «NO». Motiva la sua decisione, tra l'altro, sostenendo che le conseguenze sociali ed economiche sarebbero gravi e dovrebbero essere sostenute dai contribuenti. PCS/sf

IL FRUMENTO INVERNALE RESISTE ALLA SICCITÀ

Nonostante il lieve calo delle rese e del tenore proteico, il raccolto di frumento invernale 2025/26 è stato solido: 80,7 dt/ha nella coltivazione PER (-6% risp. 2025) e 72,1 dt/ha nell'Extensio (-9% risp. 2025). Proteine: 13,6% e 13,1% (13,7% nel 2025). Swiss granum precisa che i dati non valutano la qualità. Comunicato stampa: bit.ly/swiss-granum-comunicato com/sf