

EXPERIMENT16

Anno scolastico 2016 -2017

Progetto d'impresa: l'offerta

A cura di **Paola Lorenzetti**







Quale prodotto/servizio offro?



L'analisi e l'individuazione del prodotto rappresenta una fase indispensabile perché delinea la produzione e l'approccio al mercato.



Esempio di gamma prodotto/servizio

Singolo prodotto:



Articolo, entità separata nel listino del venditore

Linea di prodotti :



Gruppo di prodotti collegati che soddisfano uno stesso bisogno o venduti allo stesso gruppo di clienti...

Combinazione di Prodotti o gamma :



L'insieme di prodotti offerti da una impresa



Quale prodotto/servizio offro?

Descrizione tecnica del prodotto/servizio

Nel caso in cui l'impresa proponga più prodotti, è necessario quasi sempre creare dei raggruppamenti cioè le linee di prodotto o servizio E QUINDI

Di ciascuna linea di prodotto o servizio occorre descrivere:

- ❖ i prodotti che la compongono e le specifiche caratteristiche tecniche
- ❖ le tecnologie usate
- ❖ i vantaggi di ciascun prodotto e i relativi elementi caratterizzanti
- ❖ l'innovazione proposta
- ❖ **il prezzo di ciascun prodotto**



Matrice prodotto /clienti

| Target /Prodotto- servizio | A | B |
|---------------------------------------|---|---|
| Target X | | |
| Target Y | | |
| Target Z | | |



Il prezzo : cosa è ?



Nell'atto di acquisto il cliente cede denaro a fronte di un valore (qualità, funzionalità, tempo,emozione ecc.)

*E' la differenza tra qualcosa che il cliente acquista, che chiamiamo beneficio, e qualcosa che il cliente cede, che chiamiamo costo (costo monetario e costo in termini di tempo, disagio, ecc) **RISPETTO AL PRODOTTO DELLA CONCORRENZA***





A quale prezzo vendere ?

In particolare ci soffermiamo sui seguenti criteri :

- Costi
- Domanda
- Concorrenza

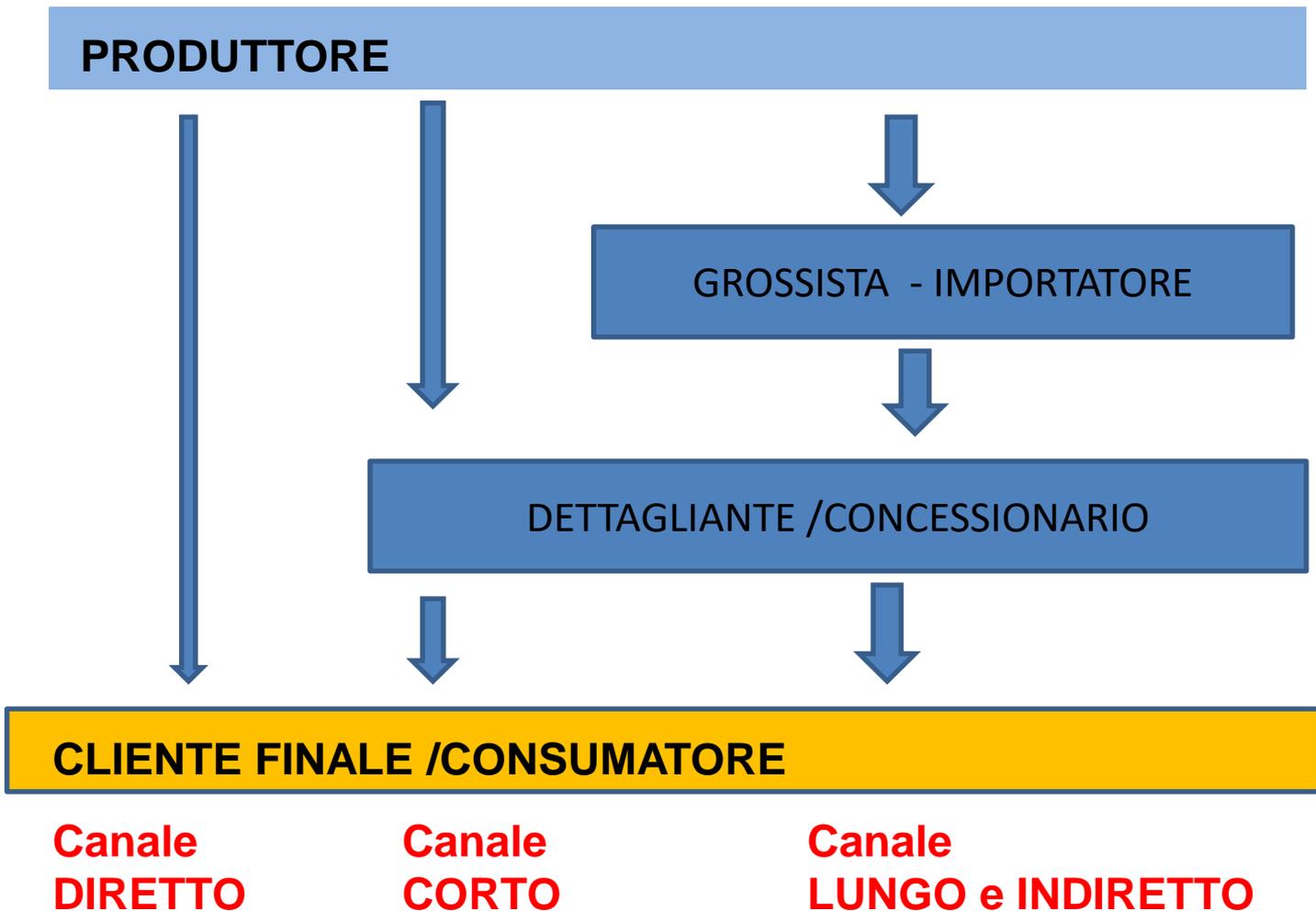


L'analisi congiunta dei costi ,della domanda e del sistema competitivo consente all'impresa di determinare il prezzo di vendita nel modo più efficace.





Dove vendo e come distribuisco il prodotto ?





Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Non basta un buon prodotto, ad un buon prezzo, distribuito in modo efficiente

è necessario

**Informare e convincere
il potenziale cliente a comprare**





Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Alcuni strumenti



Affissione



guerrilla



Promozioni



Insegna



dinamica



News letter



locandine



packaging



Flash mob





Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Alcuni strumenti



fiere

Pubbliche
Relazioni

stampa

sponsorizzazioni



passaparola

eventi

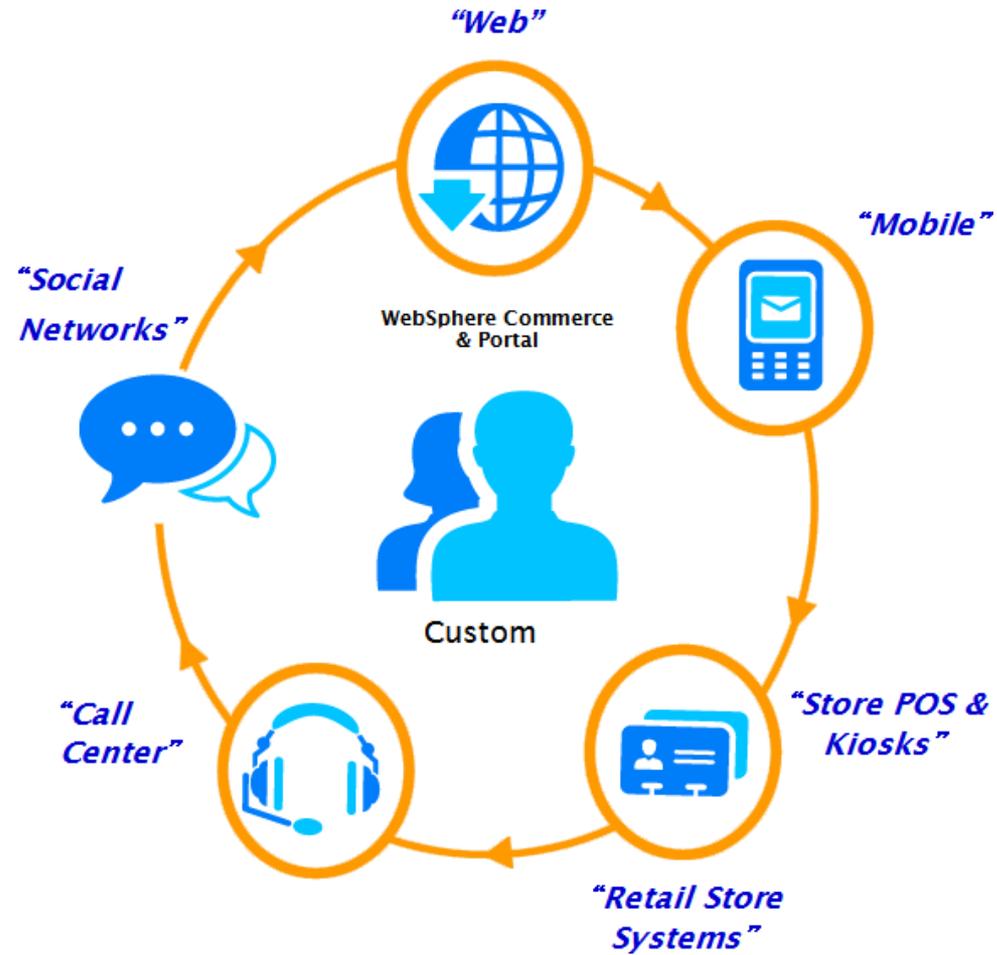
punto vendita

.....





MULTICHANNEL



Grazie per l'attenzione

Buon lavoro

Paola Lorenzetti

