

Mercato settore e loro caratteri

- **Cosa dobbiamo sapere dei clienti?**
- Quali sono i bisogni che avvertono e quali i problemi che stanno all'origine del bisogno, esempio Tucker o NTV Italo
- Come desiderano che siano soddisfatti e in quali segmenti possono essere classificati
- Quanto sono disposti a spendere considerando anche le offerte dei competitor al riguardo
- Come possiamo comunicare-conversare con loro
- Come possiamo fare arrivare a loro il nostro prodotto

Mercato settore e loro caratteri

- Marketing:
 - P product
 - P price
 - P promotion
 - P place
 - Le 4 P del marketing
-
- Sistema ad economia di mercato, tanti produttori con processi decisionali decentrati

Le forme della concorrenza

- Cosa dobbiamo sapere dei competitor?
- Gamma prodotti
- Punti di forza e debolezza dei prodotti
- Pacchetto servizi offerto
- Prezzi
- Tipi di comunicazione e promozione
- Direzione e intensità dei processi innovativi