

09 Giugno 2021

Notizie dal Web n. 207



## Comprendere il Mercato per vendere meglio



*“...la conoscenza è un grande mare nel quale spesso è difficile navigare senza sbagliare la rotta, perdere tempo e risorse. Occorre una ‘bussola’, uno strumento che indirizzi l’imprenditore verso scelte adeguate al mercato di riferimento...”*

*Elena Cedrola*

Disporre di corrette informazioni è una premessa indispensabile sia per il conseguimento e il mantenimento del vantaggio competitivo, sia per lo sviluppo ed il successo di un’impresa. Tuttavia, le informazioni disponibili, se non sono ben interpretate, non sono sufficienti per raggiungere gli obiettivi di crescita aziendale; per questo è necessario analizzarle e classificarle per comprendere il mercato, i gusti e le tendenze dei clienti, le strategie dei competitor nonché individuare opportunità e modalità di approccio.

## **Perché le ricerche di mercato sono necessarie per sviluppare una strategia vincente?**

Le ricerche di mercato sono lo strumento attraverso il quale si raccolgono e si analizzano i dati riguardanti il contesto economico nel quale un'azienda opera, o intende operare, **per poi trasformarle in informazioni utili per prendere decisioni.**

In particolare, le ricerche di mercato permettono alle imprese di **prendere consapevolezza sia delle opportunità sia dei rischi** presenti in un determinato mercato. Una ricerca ben realizzata, consente, tra l'altro, di capire quali possono essere i volumi potenziali dei diversi segmenti di mercato di riferimento, chi sono i principali competitor e le loro strategie, le regolamentazioni che governano i mercati e tutte le informazioni utili e necessarie per definire una strategia vincente.

Lo **scopo** di un'analisi di mercato è quello di dare informazioni necessarie all'impresa per definire il corretto posizionamento sul mercato e pertanto ogni ricerca deve essere utile a:

- individuare le opportunità potenziali;
- comprendere le strategie di vendita da implementare;
- ridurre i rischi di fallimento.

## **Quali sono gli elementi essenziali di una Ricerca di Mercato?**

Gli ambiti legati alla ricerca di mercato da analizzare ed approfondire, dipendono strettamente dagli obiettivi dell'azienda. Ciononostante, tra i fattori necessari da osservare per avere una completa immagine del mercato di riferimento vi sono:

- **Il Mercato Target**: combinando metodi di ricerca qualitativi (questionari, sondaggi ed interviste) e quantitativi, è possibile identificare, segmentare e analizzare sia i clienti potenziali sia quelli in essere con lo scopo di comprendere meglio i loro bisogni e come l'azienda potrebbe soddisfarli.
- **I Competitor**: prima di iniziare un'attività è necessario uno studio approfondito del livello di concorrenza presente nel mercato tramite l'individuazione e l'analisi dei competitor sia diretti che indiretti e potenziali. Quando si analizzano i competitor è necessario esaminare la loro offerta, i prezzi proposti e il loro posizionamento nel mercato di riferimento.
- **L'Ambiente Normativo**: eventuali ostacoli normativi potrebbero impedire o limitare l'accesso a nuovi mercati e/o modificare quelli esistenti condizionando lo sviluppo del business dell'impresa.

## Perché l'Analisi di Mercato è fondamentale?

La scelta e l'importanza di svolgere analisi di mercato è riconducibile alla necessità di:

- **Comprendere il Mercato di riferimento:** solo tramite l'analisi delle variabili inerenti al Mercato, è possibile implementare una strategia precisa, strutturata e con minori margini di fallimento;
- Avere una visione completa delle **opportunità e dei rischi** del mercato prima di prendere decisioni;
- **Capire i concorrenti**, come agiscono e a quali sono i loro target;
- Prevedere possibili scenari futuri e **organizzare l'attività** al fine di soddisfare al più presto le esigenze nel mercato;
- **Definire una corretta strategia**, le rispettive fasi e le modalità di posizionamento.

**Benedetti&Co**, grazie alla sua esperienza pluridecennale **nell'elaborazione di ricerche di mercato**, è in grado di supportare il management e gli imprenditori nell'individuazione delle opportunità, nello studio dei competitor e nella definizione del corretto posizionamento competitivo sulla base delle strategie d'impresa, del contesto attuale e degli scenari futuri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1.  
LD Ruparel -  
Marg. Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817