

20 Giugno 2018

Notizie dal Web n. 66



## STORE CHECK

### Conoscere il mercato per vincere



Studiare il mercato, capirne i gusti e le tendenze ed identificare i competitor presenti, sono tutti aspetti indispensabili da conoscere per posizionare efficacemente i prodotti dell'azienda nel paese che si vuole approcciare.

Lo **STORE CHECK** è uno strumento fondamentale in questo processo di conoscenza e di internazionalizzazione.

Nel momento in cui l'azienda affronta un nuovo mercato, infatti, le prime domande a cui deve rispondere sono: **il mercato Target utilizza il mio prodotto? ...e quali sono i gusti e le aspettative dei consumatori?**

Rispondere a queste domande, con cognizione di causa, aiuta a capire se il prodotto potrà essere accettato dal mercato o se sarà necessario apportare modifiche o adattamenti prima di introdurlo. Questo può fare

la differenza, tra successo e fallimento, in un processo di internazionalizzazione.

Lo STORE CHECK, effettua visite mirate nei diversi punti vendita presenti sul mercato e raccoglie le informazioni necessarie per disegnare la corretta strategia e le azioni commerciali che dovranno successivamente essere implementate.

Durante lo STORE CHECK, effettuato da un esperto, devono emergere in particolare le informazioni riguardanti:

- ✓ **Prodotti presenti sui punti vendita;**
- ✓ **Gusti e tendenze dei consumatori;**
- ✓ **Abitudini particolari legate al packaging e alla presentazione del prodotto;**
- ✓ **Nomi, dimensioni e posizionamento dei competitor presenti;**
- ✓ **Prezzi al pubblico dei prodotti competitor;**
- ✓ **Modello di distribuzione utilizzato.**

Lo STORE CHECK analizza tali variabili in relazione al prodotto, al tipo di azienda e al tipo di clientela (B2B o B2C).

Nonostante le peculiarità di cui sopra, l'esperienza insegna che gli aspetti fondamentali che devono essere rilevati durante lo STORE CHECK riguardano, quasi sempre la **comprensione dei gusti e delle tendenze della popolazione, le abitudini alimentari, le preferenze in tema di sapori ed di ingredienti, le mode, la capacità di spesa, l'influenza della tradizione, della cultura e della religione** sulle scelte e sulle decisioni di acquisto.

**La verifica dei prezzi dei prodotti dei competitor è, inoltre, anch'essa fondamentale** così come comprendere il loro posizionamento e la tipologia dei prodotti presenti sul mercato.

L'analisi delle informazioni raccolte durante lo STORE CHECK, ci permetterà di interpretare e comprendere meglio il mercato e, pertanto, di disegnare una giusta strategia per ciascun paese Target.

La comprensione del contesto e delle abitudini della popolazione del mercato che vogliamo approcciare è, inoltre, il miglior modo per ridurre i rischi di insuccesso.

**Benedetti&Co** con la sua esperienza ultradecennale nella predisposizione e nello sviluppo di progetti di impresa, supporta imprenditori e manager nella progettazione e nella implementazione di progetti di internazionalizzazione. Lo STORE CHECK è uno strumento che spesso utilizziamo per comprendere al meglio il mercato e per definire la strategia migliore per penetrare un paese Target.

Per avere maggiori informazioni sui nostri servizi contattaci compilando il nostro form, commenta l'articolo oppure chiama allo 030.2054803.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
info@benedetti-co.it

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
info@benedetti-co.it

### Mumbai

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