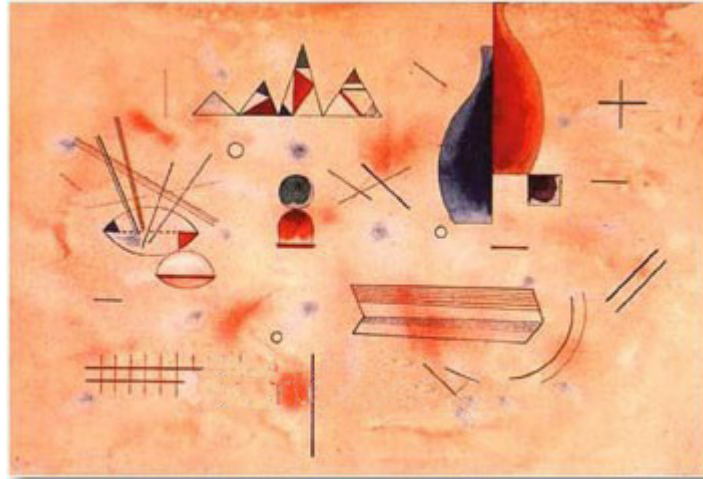
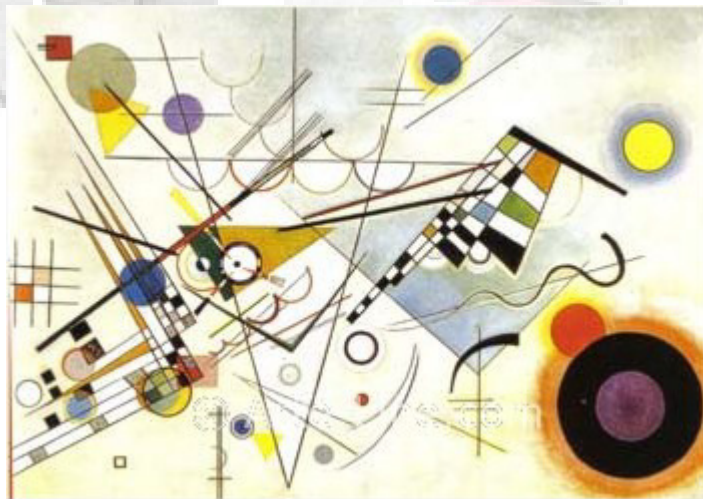


Le tecniche di Commercializzazione

Più della funzione produttiva, diventa importante assicurarsi la possibilità di vendere quanto prodotto



Azienda di erogazione di servizi alla persona
 Contatto diretto tra produttore del servizio e fruitore
 Contemporaneità di produzione e consumo



	Punto di partenza	Strumenti tipici	Obiettivo
Vecchio concetto	Prodotto	Accento sulla vendita e promozione	Massimizzazione del volume di vendita
Nuovo concetto	Consumatore	Studio, realizzazione e distribuzione di prodotti conformi alle aspettative di aree di consumo prestabilite	Profitto attraverso la soddisfazione del consumatore