



**Utili per:
Individuare punti di forza
e debolezza del prodotto
Collocare al meglio il
prodotto in vendita**

I Servizi per il VALORE:

Posizionamento:

L'analisi del **posizionamento** mira a fornire un quadro fedele dei fattori che determinano il posizionamento del prodotto aziendale sul mercato. Tramite un'indagine presso diversi punti vendita in tutto il territorio italiano, **sono raccolti diversi dati**, inerenti: la qualità, il prezzo, la modalità di presentazione e la presenza del prodotto aziendale e dei concorrenti, così da **mettere a confronto in modo oggettivo la performance** del prodotto aziendale con quella dei competitors. La raccolta dei dati è eseguita con **dispositivi mobili**, che rendono rapido il lavoro e consentono l'invio al cliente di **report di controllo settimanali**.

Al termine della stagione commerciale viene elaborato il resoconto dell'indagine effettuata, oltre ad un grafico relativo all'analisi del **posizionamento** del prodotto aziendale e dei competitors.

Benchmarking:

Il **benchmarking** si prefigge di comparare la qualità di più prodotti attraverso un'**analisi approfondita in laboratorio** dei parametri che meglio ne descrivono la **qualità**.

Cosa confrontare? La scelta dipende dagli obiettivi aziendali:

- confronto di un prodotto aziendale con i suoi competitor prelevati in vendita o in una fase precedente alla vendita;
- confronto di più prodotti aziendali in ottica di individuare quello più performante;
- confronto di più prodotti aziendali per mettere a confronto un processo.

Quali parametri controllare? Caratteristiche merceologiche, fisico-chimiche, sensoriali, packaging, shelf life, nutraceutici, etc.

I risultati del benchmarking fanno emergere **punti di forza e di debolezza** e danno indicazioni su **cosa migliorare**.

Se non misuri, non puoi migliorare!

Posizionamento e Benchmarking

I due servizi, seppur simili all'apparenza, risultano invece essere fortemente **complementari**. Conoscere in primis i fattori che determinano il **posizionamento** del prodotto sul mercato e poi individuare punti di forza e di debolezza dello stesso (**benchmarking**) permette all'azienda di definire **azioni di marketing mirate** per **collocare** il **prodotto** al meglio sul **mercato**:

Posizionamento

- 1 Definizione progetto (obiettivi, modalità, prodotto)
- 2 Definizione quanti e quali canali di vendita, frequenza controlli
- 3 Definizione piano dei controlli e formulazione di strumenti di lavoro
- 4 Esecuzione controlli ed invio di report
- 5 Elaborazione dati (statistica) e resoconto finale
- 6 Presentazione risultati al cliente ed assistenza per miglioramento

Benchmarking

- 1 Definizione progetto (obiettivi, modalità, prodotto)
- 2 Individuazione prodotti da confrontare
- 3 Definizione piano di campionamento e di analisi
- 4 Esecuzione campionamenti e analisi in laboratorio
- 5 Elaborazione dati (statistica) e report finale
- 6 Presentazione risultati al cliente ed assistenza per miglioramento

Perché scegliere Sata:

- **Esperienza e conoscenza** trentennale dei prodotti ortofrutticoli, della loro qualità e delle relative **filiere**;
- Assistenza nella **progettazione e realizzazione** del servizio;
- Efficienza ed efficacia nella realizzazione delle attività grazie alla presenza in tutto il territorio nazionale;
- Utilizzo di **tecnologie dedicate** per l'acquisizione dei dati e l'**ottimizzazione dei processi**;
- Servizio personalizzato sulle **esigenze** del cliente e sugli obiettivi aziendali;
- Conoscenza dell'evoluzione della **normativa** e dei trend dei principali **Paesi europei**.

I nostri contatti per informazioni e preventivi:



Gli oltre **30** anni di esperienza, la visione di filiera e un team multidisciplinare in grado di presidiare tutto il territorio **nazionale**, rendono **Sata** un **partner** unico per le imprese operanti nel settore vegetale.



sata

Thais Mendes da Silva

Specialist tecnico

t.mendesdasilva@satasrl.it

cell. +39 334 7853957

Sata S.r.l. ▪ Strada Alessandria, 13 - 15044 - Quargnento (AL)
Tel. 0131 219925 - Fax 0131219926 - P.I. & C.F.: 01449620069