

Imprenditori e consumatori del fuori casa, dialoghi possibili

Milano, 14.11.2011

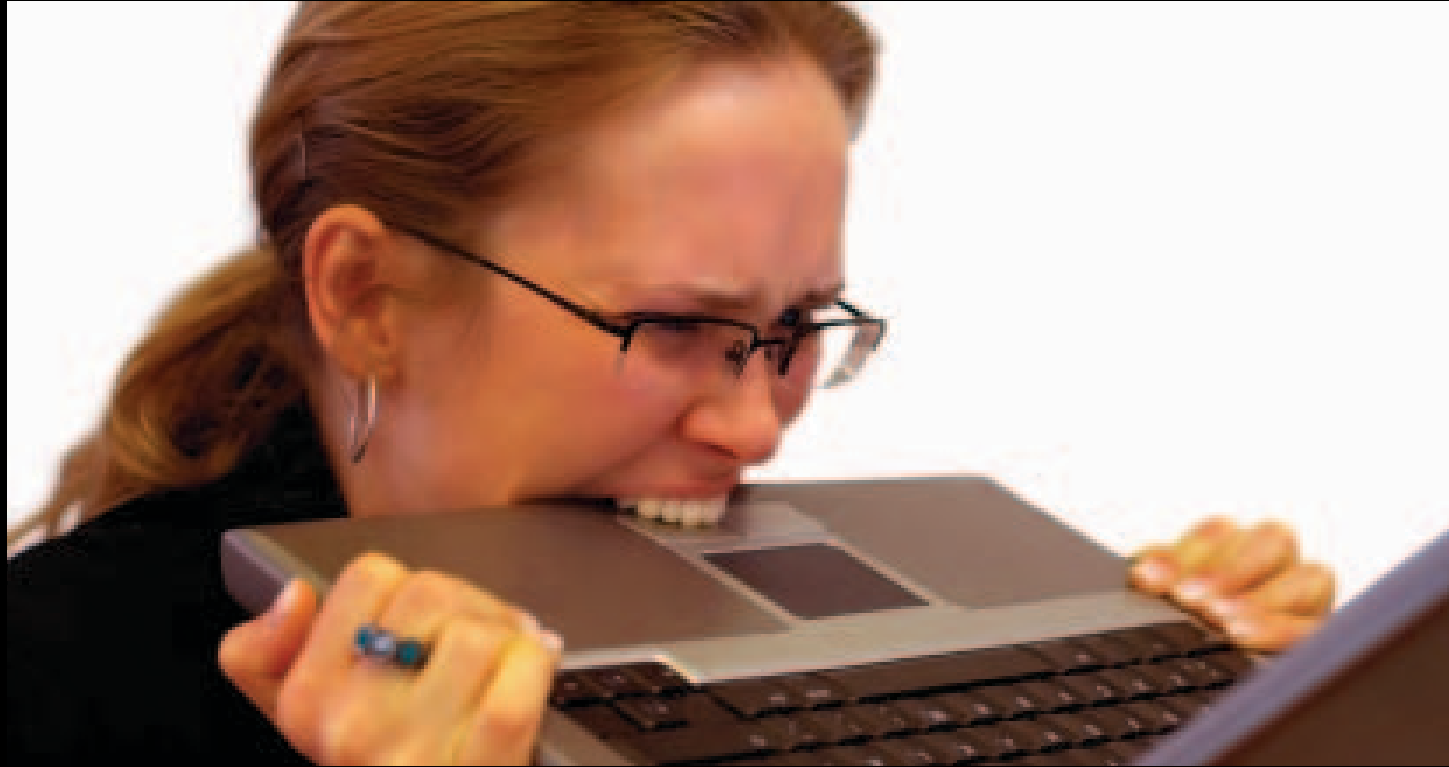
Questo documento contiene informazioni proprietarie che sono coperte da copyright. Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di questo documento può essere fotocopiata, riprodotta, tradotta in altre lingue senza il preventivo consenso scritto di Marketing&Trade.

Consumo evoluto che funziona



Esperenzialità





Questione di equilibrio



Cultura, merito, regole e... (creatività)



VALORI



CONSUMI



CONCEPT

CONCORRENZA



POSIZIONAMENTO



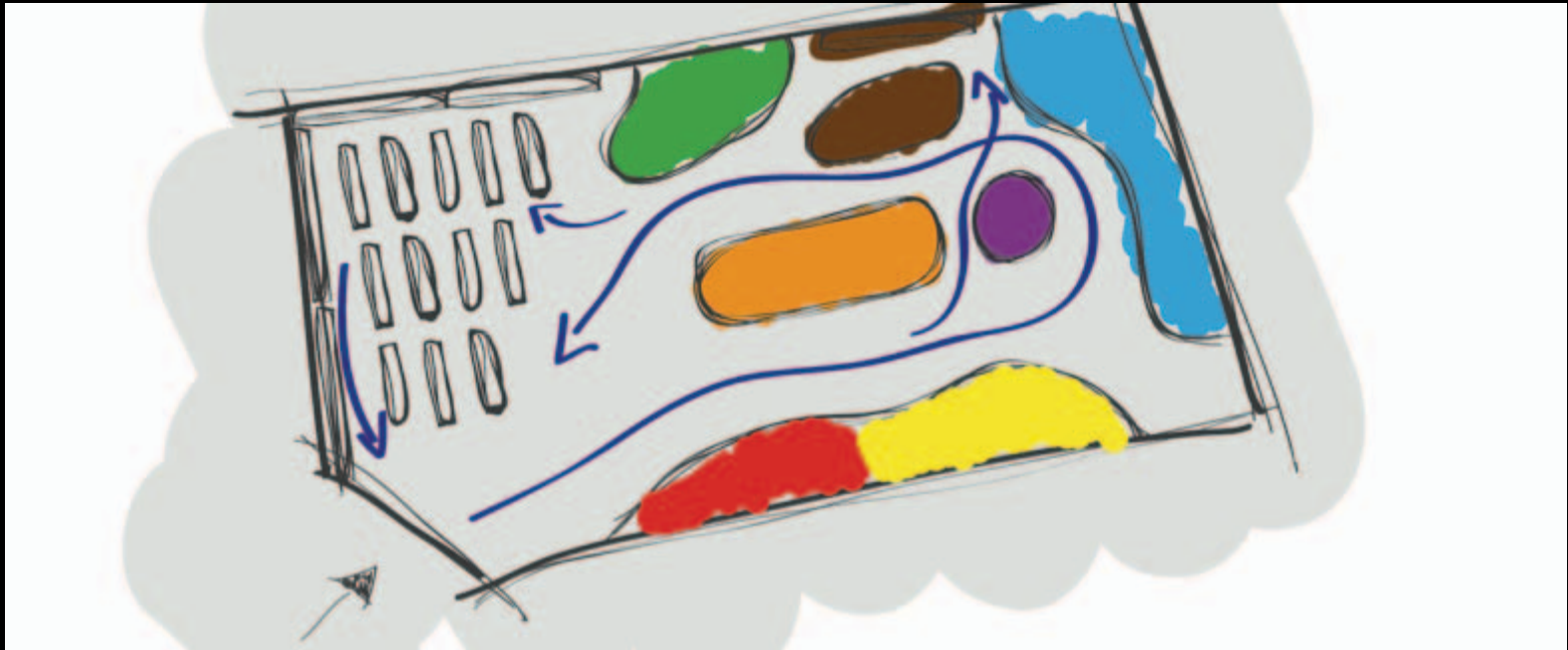
Regole scientifiche con un pizzico di creatività



1. Location e dimensioni del locale



2. Lay-out



3. Definizione degli assortimenti politica prezzi di prodotto



4. Business Plan

Costi e resa al MQ

1. Scontrino medio
2. Qualità e composizione dei costi
3. Margini di contribuzione
4. Risultato economico

5. Design, visual, immagine coordinata



6. Attrezzatura



7. Fattore “U”



Eccesso di concept



PROSSIMO FUTURO

PRESENZA
MARCHE



SALUTE



“SAPER FARE”



SERVIZIO



PREZZI
FLESSIBILI



COLLEGAMENTO
CON TERRITORIO



MULTICANALITA'





**GRAZIE PER
L'ATTENZIONE**