

Le 4 P :

1. La politica di Prodotto

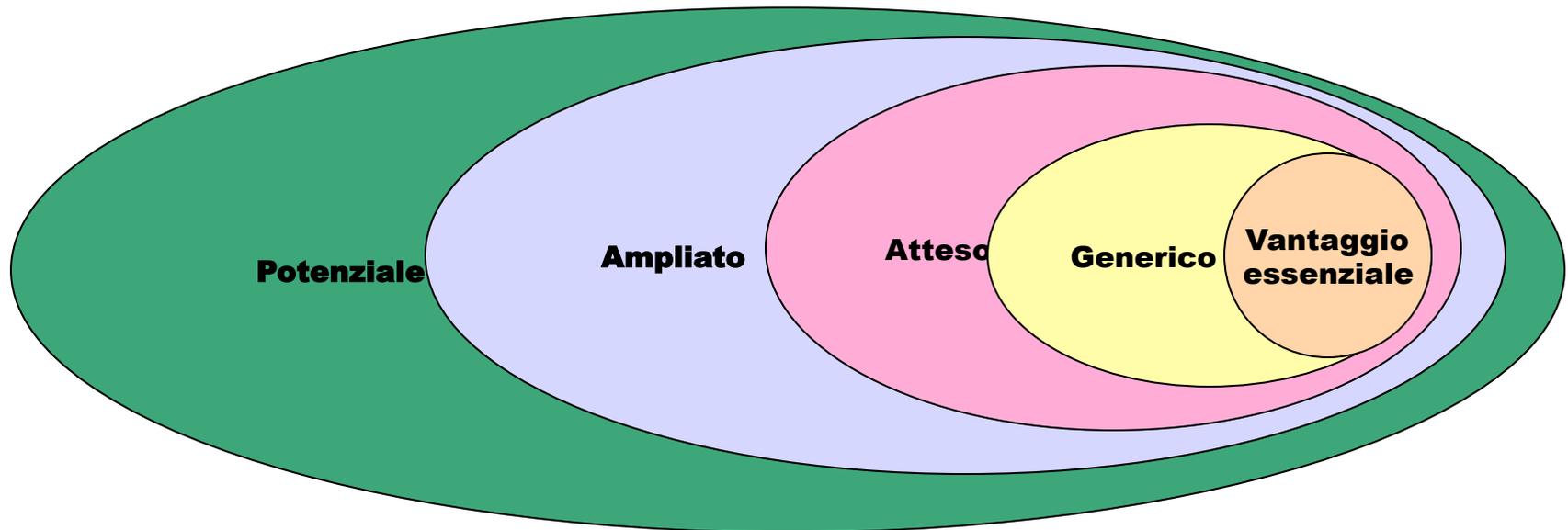
Il concetto di prodotto

- Un ***prodotto*** è un oggetto fisico, un servizio, una persona, una località, un'istituzione o un'idea che consiste in un insieme di attributi tangibili e intangibili in grado di soddisfare un desiderio o un bisogno.

Visione del prodotto e dei servizi

I 5 livelli del prodotto :

1. **Il vantaggio essenziale (core benefit) : soluzione del bisogno**
2. **Il prodotto generico : la versione base**
3. **Il prodotto atteso : attributi attesi dal cliente**
4. **Il prodotto ampliato : servizi/vantaggi aggiuntivi che distinguono l'offerta da quella dei concorrenti**
5. **Il prodotto potenziale : tutti i possibili ampliamenti.**



Esempio : trapano

1. **Il vantaggio essenziale (core benefit) : foro.**
2. **Il prodotto generico : un utensile con motore elettrico in grado di utilizzare punte intercambiabili.**
3. **Il prodotto atteso : motore a batteria ricaricabile, due velocità, switch percussore/rotore, leggero e dotato di doppio manico, garanzia annuale.**
4. **Il prodotto ampliato : batteria al litio di lunga durata, velocità controllata elettronicamente, motore silenzioso, accessorio raccogli-polvere, possibilità inversione del senso di rotazione per utilizzo come avvitatore, garanzia 5 anni.**
5. **Il prodotto potenziale : manuale di bricolage incluso, set di punte per legno, muro e ferro, batteria di ricambio, custodia rigida completa di porta-accessori, garanzia illimitata.**

La gerarchia di prodotto

- **Famiglia di bisogni** : il bisogno fondamentale che dà origine alla famiglia di prodotti. Es: la sete
- **Famiglia di prodotto** : tutte le classi di prodotto in grado di soddisfare il bisogno di base. Es: le bevande e la frutta
- **Classe di prodotto** : un gruppo di prodotti all'interno di una famiglia che presentano una certa coerenza funzionale. Es: le bevande a base di vino
- **Linea di prodotto** : un gruppo di prodotti strettamente correlati all'interno di una classe, poiché svolgono funzioni simili, sono venduti allo stesso gruppo clienti, attraverso gli stessi canali distributivi, oppure ricadono tutti nella stessa classe di prezzo. Es: vino DOC
- **Tipo di prodotto** : gli articoli di una stessa linea di prodotto che hanno in comune una delle molteplici forme che il prodotto può assumere. Es: Verdicchio dei Castelli di Jesi DOC
- **Marca** : il nome associato a uno o più articoli di una linea, usato per identificare la fonte produttiva o le caratteristiche del prodotto. Es: Moncaro – Terre Cortesi o Tor di Ruta
- **Articolo** : un'unità distinta nell'ambito di una marca o di una linea di prodotto, riconoscibile per le dimensioni, il prezzo, l'aspetto o qualche altro attributo. Es: Verdicchio dei Castelli di Jesi DOC Classico Superiore “Vigna Novali” – Terre Cortesi

Classificazione del prodotto

In base alla durata o alla tangibilità

- **Beni non durevoli** : tangibili, in genere consumati in una sola o poche volte (es. birra, vino)
- **Beni durevoli** : tangibili, in genere consumati molte volte (es. frigorifero, automobile)
- **Servizi** : intangibili e deperibili, sono prestazioni, vantaggi o soddisfazioni posti in vendita

In base all' utilizzatore

- **Beni di consumo** : prodotti acquistati dal consumatore finale
- **Beni industriali** : prodotti utilizzati per la produzione di altri prodotti

Criteri per classificare i beni di consumo

- **Beni di convenienza (*convenience goods*)**
- **Beni ad acquisto saltuario e ponderato (*shopping goods*)**
- **Beni speciali (*speciality goods*)**
- **Beni non previsti (*unsought goods*)**

I quattro tipi di beni si differenziano per :

- 1. sforzo del consumatore nel processo di decisione;**
- 2. attributi ricercati all' acquisto;**
- 3. frequenza d' acquisto.**

Il ciclo di vita del prodotto

- **Il concetto di ciclo di vita del prodotto esprime le fasi a cui un prodotto va incontro sul mercato :**
 - **introduzione**
 - **crescita**
 - **maturità**
 - **declino**