LUOGO DI VENDITA

Domande

a) Dove sarà venduto li vostro prodotto, in quali tipi di negozi (da voi, ma anche dai vostri clienti professionali, se ne avete)? Siete in grado di esercitare qualche forma di controllo sul luogo in cui il vostro prodotto sarà commercializzato dai vostri clienti Business-to-Business?
b) Quale percentuale del vostro prodotto pensate di vendere direttamente agli utilizzatori finali (famiglie)?
c) E 'possibile / sarebbe utile vendere il prodotto online (e-commerce)? Se sì, perché? Ed è meglio farlo con clienti B2B o B2C? Perché?
d) Il mix di canali attuale o possibile è coerente con il posizionamento e la reputazione che volete perseguire? E' coerente con il target di clientela alla quale pensavate di rivolgervi, quando avete progettato il prodotto e la sua confezione?
e) Quali politiche metterete in atto per garantire che il prodotto si trovi nel posto giusto al momento giusto?
f) Come pensate di monitorare il posizionamento e le prestazioni del prodotto in ogni canale? Avete previsto analisi della soddisfazione del cliente, rilevazioni sul punto vendita, mystery shopping?