PRODOTTO

Domande	
a) Cos'è il vostro prodotto, in concreto e a livello simbolico? b) Quali sono i vantaggi che arreca ai consumatori? c) A che tipo di consumatori può essere meglio indirizzato (sesso, età, area geografica, situazione socio-economica, istruzione, esigenze particolari ...)? Perché? d) Come descrivereste le sue caratteristiche standard? e) Quali requisiti devono essere soddisfatti affinché il vostro prodotto possa essere considerato ottimale? f) Quali sono le dimensioni della parola "qualità" di questo prodotto? Per quali elementi qualitativi si distingue? g) Quali garanzie specifiche e certificazioni potete esibire? h) E possibile per difendere la vostra idea per mezzo di brevetti? i) Perché ritenete che i clienti sceglieranno il vostro prodotto invece di prodotti sostitutivi? Risposta in due livelli, se appropriata: a) clienti B2B: dettaglianti, grossisti, ristoranti ... b) clienti B2C: famiglie, e in particolare i target di consumatori ai quali si è scelto di rivolgersi prevalentemente. j) Il processo di produzione è stato progettato con precisione? k) In quali formati sarà venduto il prodotto, in base ai clienti-obiettivo, alle modalità di utilizzo ed alle occasioni di consumo? (Es: 100 grammi, 500 grammi, 80 grammi, fette ...) In quali versioni sarà venduto il prodotto, in base ai target? (Es: fresco, pre-lavato, pre-affettato, precotti elaborato ....). A livello generale, quali articoli comprenderà la vostra linea di prodotto? Perché? l) Per ogni referenza, qual è la shelf life? Come deve essere conservata? m) Come dev'essere l'hardware della confezione? Materiali, forme, pro e contro di questa scelta (trasporto, stoccaggio, costi, estetica, spazio per la comunicazione ...) n) Come è bene che sia il software della confezione? Colori, immagini, scritte, loghi, messaggi ... Altri aspetti da evidenziare, per quanto riguarda il prodotto ...	