

Centri assistenza tecnica Confcommercio e Confesercenti Puglia

Assistenza tecnica per i D.U.C. IN PUGLIA



3 - Il processo di valorizzazione: i competitors

Il processo di valorizzazione

Cosa fanno i “competitors”? (sistemi commerciali pianificati)



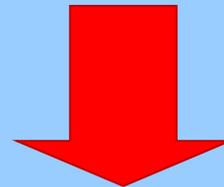
Assistenza tecnica ai D.U.C.

definiscono un Regolamento a cui attenersi (orari, quote e modalità di partecipazione ad eventi, elementi di comunicazione esterna, decoro e spazi)



E' necessaria una funzione di regia

I competitors pianificano una coerenza di layout (presenza di “anchors” lontane dagli ingressi e in fondo a percorsi, standard qualitativi, copertura di tratti di discontinuità commerciale)



Concentrazione e coerenza del sistema di offerta

Analisi dei competitors

Brand

I competitors hanno un nome, un logo e un messaggio



I competitors rendono facilmente leggibile il sistema di accessibilità; è ben visibile la meta anche da aree parcheggio molto distanti e fra i servizi comuni vi è la sorveglianza



Attenzione all'efficienza del sistema

Alcuni competitors "copiano" le aree commerciali naturali



Attenzione alla qualità dei luoghi