

VALUE SUPPLY

Case history



Tipologia Committente – Brixer:

Studio consulenza Sviluppo Commerciale.

Tipologia Azienda oggetto di indagine:

Grossista di Prodotti per l'Agricoltura.

Area di osservazione:

Provincia di Udine (escluso l'area Comunale di Udine).

Esigenza:

Il Grossista ha intenzione di aggredire il mercato delle imprese Agricole della Provincia di Udine, in particolare con un determinato prodotto di fitoprofilassi. Gli occorre una immagine di mercato, comprensiva della rilevazione dei concorrenti e il posizionamento per prezzo di prodotti analoghi al suo.

Numerosità:

100 interviste = 1 Brix VALUE SUPPLY.

Interviste a imprese agricole di tutti i dimensionamenti, presenti in provincia di Udine, con esclusione del territorio comunale di Udine.

Risposte ottenute:

Disegnata la mappa del territorio in base ai presidi della concorrenza. Rilevato come fondamentale l'operato fisico di un agente che si reca in visita alle Aziende con periodicità stagionale.

Tempi di realizzazione:

5 giorni lavorativi.

Costo per il Committente – Brixer:

700 Euro IVA esclusa.

Output:

Report in formato power point modificabile e database delle risposte rilevate anonimizzato.

