

SINTESI modulo B

1. Che cos'è il modello delle cinque forze di Porter?

È uno strumento che consente alle imprese di valutare la loro posizione sul mercato.

2. Quali elementi prende in considerazione?

Prende in considerazione cinque elementi: i concorrenti diretti, i fornitori, i clienti, i potenziali entranti, i produttori di beni sostitutivi.

3. Che cosa si intende per vantaggio competitivo?

Si intende la capacità di un'impresa di collocare i propri prodotti o servizi sul mercato a prezzi inferiori rispetto alla concorrenza, ma a parità di qualità (leadership di costo), oppure a prezzi superiori ma con caratteristiche uniche (leadership di differenziazione).

4. Che differenza c'è fra vision e mission di un'impresa?

La vision è l'insieme dei valori che l'imprenditore vuole realizzare nel futuro coi suoi prodotti, la mission sono i modi concreti con cui, giorno dopo giorno, vuol raggiungere gli obiettivi della vision.

5. Che cos'è il controllo di gestione?

È l'insieme delle azioni messe in atto da un'impresa per verificare nel breve termine l'impiego efficace ed efficiente delle risorse aziendali.

6. Che tipi di controllo esistono?

Esistono tre tipi di controllo: antecedente, concomitante e susseguente, a seconda che avvengano prima, durante e dopo la gestione vera e propria.

7. Che cos'è il marketing?

È il complesso di strategie e operazioni messe in atto da un'impresa per soddisfare i bisogni dei consumatori.

8. Che cos'è il marketing strategico?

È l'insieme degli obiettivi imprenditoriali da realizzare nel medio-lungo termine (3-5 anni).

9. Di che elementi si compone?

Si compone di: ricerca di mercato, analisi di settore, segmentazione del mercato, analisi della concorrenza, target dei clienti, posizionamento.

10. Che cos'è il marketing operativo?

È l'insieme delle azioni messe in atto da un'impresa per realizzare nel breve termine (entro i 3 anni) gli obiettivi del marketing strategico.

11. Che cos'è lo SWOT?

È l'analisi dei punti di forza (S), di debolezza (W), delle opportunità (O) e delle minacce (T) che consente di prevedere il successo o meno di un progetto imprenditoriale.

12. Che cos'è l'analisi PEST?

È uno strumento per mettere a fuoco gli elementi Politici, Economici, Sociali e Tecnologici che possono influenzare un progetto imprenditoriale.

13. Che cos'è il marketing mix?

È la combinazione di 4 variabili (4P) impiegate per raggiungere gli obiettivi di un'impresa: prodotto, prezzo, punto vendita, promozione.

14. Che cos'è il "ciclo di vita" di un prodotto?

Sono le quattro fasi che lo caratterizzano: il lancio, la crescita, la maturità e il declino.

15. Che cos'è il web marketing?

È l'attività di marketing che utilizza i canali informatici.

16. Quali sono i portali più noti del settore turistico?

Sono: Trivago, TripAdvisor, AirBnb, Booking.com.

17. Quali sono le nuove professioni del web marketing?

Sono: l'analista web, il promotore pubblicitario web, il responsabile della reputazione online, l'ottimizzatore dei motori di ricerca, il redattore multimediale, il responsabile della community, il supervisore dei contenuti.

18. Che cos'è il marketing di relazione?

È una modalità che stabilisce un rapporto diretto tra impresa e clienti.

19. Che cos'è il marketing esperienziale?

È una modalità che concepisce il marketing come esperienza emotiva del cliente, legata al marchio.

20. Che cosa sono le 4C?

È un modello che sostituisce alle 4P altre variabili, cioè: Cliente, Costo, Comunicazione, Comodità.