

DOMANDE ORALE MARKETING 7 gennaio 2023

- Domanda:
 - Domanda legata alla precedente
 - Possibile risposta (non è detto sia giusta)
- Rapporto qualità prezzo come si formalizza
- Cosa causa un innalzamento e abbassamento del prezzo del prodotto?
- Cosa causa nell'acquirente un aumento e diminuzione dei costi?
 - I riduco i costi ma non la qualità, perché si punta all'efficientamento del processo;
- A cosa è legata la riduzione dei costi?
 - Ridurre i costi ≠ qualità diversa (minore)+
- La riduzione del prezzo è legata anche allo sconto, cosa è lo sconto?
 - Fine ciclo di vita di un prodotto, perché? Cosa è?
 - Non è lo sconto di cui parliamo, in questo caso perché si fa?
- A cosa serve lo sconto?
- Come vanno applicati gli sconti?
- Fino a che punto l'azienda si spinge con lo sconto?
 - Risposta: Costi impliciti: capire i costi espliciti senno perdita
- 2) mercato del vino e distribuzione, che scelte fa l'impresa?
 - Canale diretto, intermediario con quantità nel loro canale;
- Tra avere il mezzo mio e il corriere cosa cambia?
 - Il costo fisso non varia, cosa succede?
 - Consegna con chiamata cosa succede? Il mio camion lo pago (non sicuro della risposta)
- Vantaggio e svantaggio del canale diretto e lungo
 - Cos'è? Che vantaggi ci sono?
 - Rispetto ai 3 criteri: economico, controllo e ????
 - Non c'è l'intermediario, quindi i guadagni aumentano ma aumenta il costo della distribuzione;
- Come cambia se vado io fare la distribuzione?
 - Prima non erano contenti di finire in un supermercato, perché il problema poteva essere una vendita a un prezzo ribassato;
- Da un punto di vista di logistica nei venditori del vino?
 - Qta, costi, tempi variabili, affitto, separazione punto vendita e magazzino;
- Quale è il criterio che fissa il prezzo del vino in enoteca? Il ricarico
 - Con che logica si muove?
 - Es guadagno due euro, cosa si fa con questi due euro?
 - Costi espliciti, fornitori, profitto, reddito netto, costi espliciti, spese del locale;
- Come si fa a fissarlo a 8€? Come si ragiona?
 - Ci deve essere qualcuno che lo compra, customer satisfaction, rapporto qlt/prezzo, messo in relazione agli altri punti vendita;
- Quali sono i vantaggi dell'IGT?
- Il disciplinare a cosa serve? Quale è il pericolo di toglierlo?
- Cosa è la percezione del bisogno?
 - Scelta, possibili alternative, valutazione costo, uso, impressioni post-uso;
- Il motivo per cui ha messo un vino in tavola?
 - Bottiglia, decanter, lattina; → estetica, brand

- Demand shifting? E customer education? Demand shifting
- Se ho un vino basic, a livello di marketing mix che cosa faccio?
 - Prezzo basic a 3€, prezzo basso e nei limiti di qualità di legge, le 4 leve cambiano, costi bassi si punta su comunicazione e distribuzione, deve essere distribuito da tutte le parti con una copertura molto ampia;
- Come fisserebbe una comunicazione del vino?
- Cosa devo fare se vendo un vino massivamente?
- Il segmento deve avere un numero? Grande, poi scelta del metodo;
- Cosa intende per specifico?
 - 50/60 30/40 20/30 anni si deve conoscere le abitudini;
- Marketing mix, quando e dove
- A cosa mi serve sapere quale è il mio target?
- Perché confeziono il messaggio e come?
 - Personaggio vicino al target;
- Business Plan: per convincere un istituto bancario quali sono le parole da usare per ottenerlo?
 - Nel BP cosa indico? Se chiedo soldi sul piano reputazionale cosa andrò a dire?
 - Idea progettuale valida, conta anche uno stato sul piano debitorio
 - Se chiedo soldi devo dire: quanti ne metto e quanti ne servono; classica frase si presta soldi solo ha chi ha i soldi, (meccojoni aggiungerei io)
- 4) Marketing operativo? Che cosa è?
- Prodotto declassato: perché si può fare? Parlando di tecnologia e cantina cosa posso fare?
 - Dei blend
 - Perché mi può convenire? Cosa cambia?
 - Es: porto a IGT
 - In toscana quali zone apre? Tutto → gradi di libertà, altri spazi di mercato;
- Posso lavorare sul prodotto a livello del prodotto effettivo?
 - Cambiando il formato cosa posso ottenere? → invogliare l'acquisto
 - Sulla confezione: bottiglie (diminuire la grammatura): dovuto a un costo più basso, margine più alto, etichetta diversa;
- Al livello di prezzo cosa posso fare nel marketing operativo?
 - Costi variabili, costi fissi, abbassare il prezzo ma non il costo → sconto: vantaggi e svantaggi?
- FORMULA BEP? (Breakin....)
- Il costo totale di distribuzione da cosa è dato?

ESAME 28 FEBBRAIO 2023

- Costi?
- Costo marginale? $Cm = \frac{\Delta T}{\Delta Q}$
 - Geometricamente come è rappresentato il cm?
 - Identifica il punto di ottimo
 - Spiegalo logicamente, cosa succede se aumenta fino a 61?
- Che tipo di imprenditore esiste?
- Come calcolo i costi espliciti
 - $T = R - Ct_{tot}$
 - $R_n = R - C_e$
 - $T = R - C_i$
- Costi diretti e indiretti?
- Cosa succede con il reso?
- Come cambia la struttura/scrittura contabile a seconda del pagamento;

- Cosa devo fare con un pareggio di bilancio?
- Cosa è il fatturato e quale è il suo sinonimo?
 - $Q = Cft / P-V$ $rto = Cft / 1-B$
- Cosa è l'utile obbiettivo?
- Cos'è l'interesse del debito?
 - È un costo
- Il tasso di interesse dove rientra?