

Caccia al tesoro. Il nuovo consumatore tra lusso e hard discount



Collana:	Marketing e vendite
Traduttore:	M. Vegetti
Pagine:	320 p.
Anno edizione:	2006
In commercio dal:	11/10/2006
EAN:	9788845313547
Autore:	Michael J. Silverstein
Editore:	Etas
Category:	Società

[Caccia al tesoro. Il nuovo consumatore tra lusso e hard discount.pdf](#)

[Caccia al tesoro. Il nuovo consumatore tra lusso e hard discount.epub](#)

Dopo aver analizzato il fenomeno del "nuovo lusso" in "Trading up", gli autori danno ora conto dell'altra faccia della medaglia: perché le stesse persone che sono disposte a pagare un prezzo "premium" per determinati beni, sono altrettanto pronte a frequentare gli hard discount o i grandi magazzini alla ricerca di "tesori" a buon mercato? La risposta sta nell'appagamento emotivo collegato alla situazione d'acquisto, che deve rimanere lo stesso, non importa che si tratti di lingerie di lusso, di tovaglioli di carta o di cibo per cani. Lo shopping è un'avventura complessa e le imprese devono prenderne atto. Attraverso il racconto delle vicende e delle scelte reali di consumatori di tutto il mondo il volume illustra la polarizzazione del nuovo consumatore verso ciò che è abbastanza eccitante da ispirare il "trading up" o così economico da soddisfare i "cacciatori di tesori". In quasi ogni categoria, gli estremi superiore (il lusso) e inferiore (il discount) sono in crescita per quanto riguarda margini e innovazione, mentre le zone intermedie ristagnano.