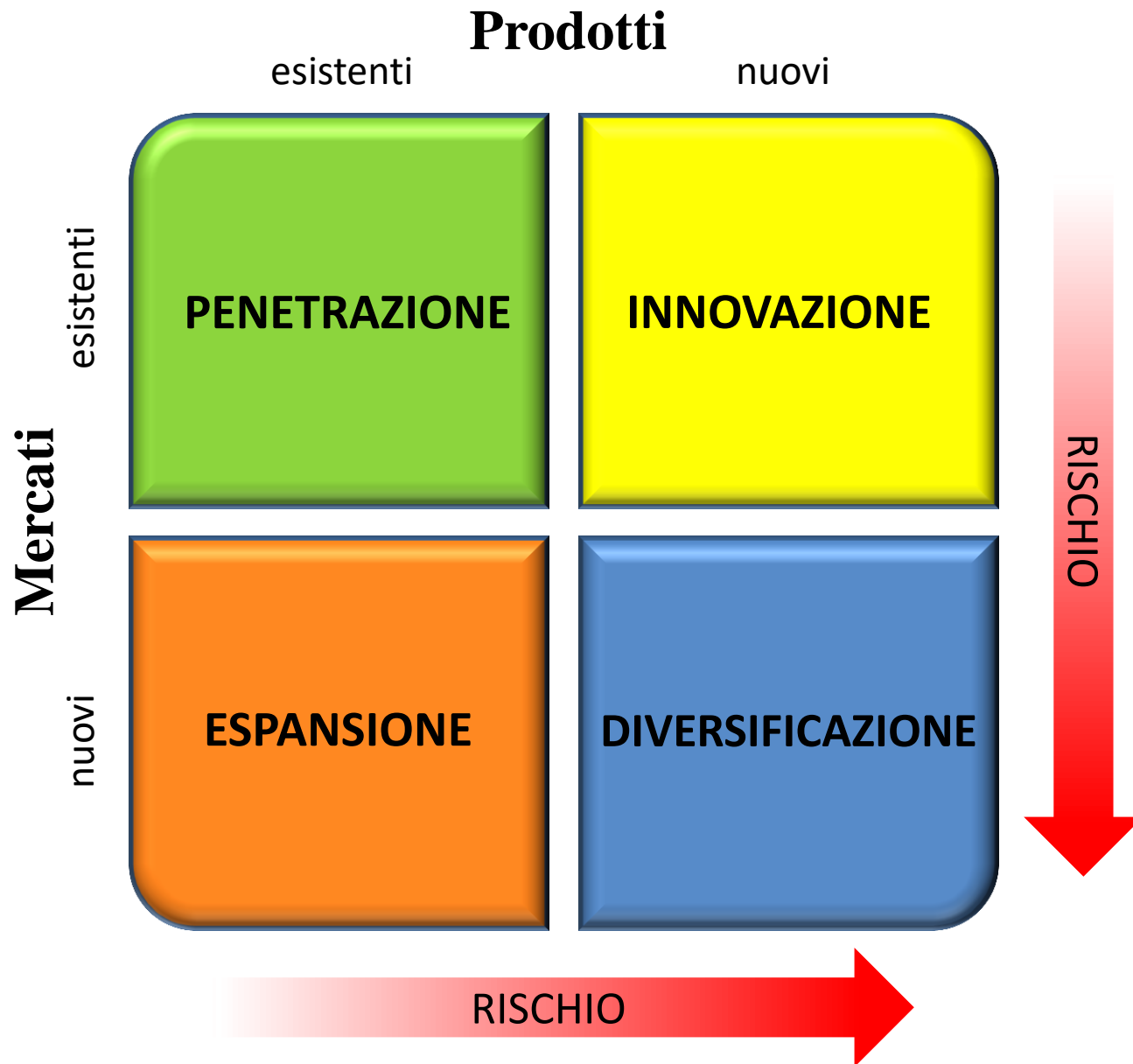


La matrice di Ansoff



Le strategie della matrice di Ansoff in sintesi

Penetrazione:

- strappare clienti alla concorrenza;
- Investire in pubblicità per convincere chi non usa il prodotto a diventare cliente abituale;
- convincere i clienti attuali a incrementare gli acquisti del prodotto;
- comprare imprese concorrenti (e con esse acquisire i loro clienti);

Innovazione:

- Introdurre nuovi prodotti (ampliamento di gamma);
- sostituire degli attuali prodotti con altri nuovi;
- ampliare le gamme di prodotti attuali;

Espansione:

- Offrire i prodotti esistenti a nuovi segmenti di clientela;
- Offrire i prodotti esistenti su nuovi mercati geografici o canali distributivi;

Diversificazione:

- creare nuovi prodotti, non legati a quelli attuali, per nuovi mercati;
- sfruttare economie di scala nell'uso di tecnologie produttive e nei cicli produttivi.

