

2. IL MERCATO

Il Mobilificio Montrone si rivolgerà ad una clientela di fascia alta per la vendita dei propri mobili di alta qualità. La clientela sarà comunque attratta da prezzi relativamente bassi anche perché consegneremo direttamente all'utente finale senza passaggi intermedi.

I nostri clienti diventeranno tali grazie alla qualità e design ad ottimi prezzi che siamo in grado di offrire. Dai numeri del mercato dei mobili per ufficio risultanti da una ricerca di mercato commissionata alla Market Consulting Italia Srl risulta che il mercato è molto frammentato e dunque non vi sono particolari barriere all'entrata ne vi saranno particolari reazioni del mercato alla nostra entrata anche perché andremo ad occupare un vuoto lasciato dalla precedente azienda che ha cessato l'attività da solo 8 mesi.

2.1 Segmentazione del mercato di riferimento

Il nostro mercato di riferimento è costituito da imprese private localizzate nel centro Italia.

Il cliente tipo è un professionista giovane o un dirigente che apprezzi linee d'arredo moderne e ricercate e che utilizzi internet per i suoi acquisti.

2.2 Evoluzione del mercato

Non sono previste evoluzioni del mercato in relazione all'entrata della nostra impresa. Il settore è influenzato da normative sulla sicurezza del lavoro, in particolare per le sedute e per i metodi di trattamento del legno ma, anche grazie alla nostra esperienza nel settore, siamo all'avanguardia in termini di salubrità dei nostri prodotti e conformità delle sedute a quanto previsto dalle più recenti ed esigenti normative europee.

Al momento non esistono grandi produttori in diretta concorrenza con la nostra azienda in quanto di fascia notevolmente più bassa della nostra e che si rivolgono, pertanto, ad altro segmento di mercato.

2.3 La concorrenza

I nostri principali concorrenti, nel segmento di interesse, sono quattordici mobilifici che si trovano in Abruzzo, Marche ed Umbria e coi quali siamo posizionati all'intermo di un mercato di circa 50.000 potenziali clienti.

Cinque di questi concorrenti sono molto operativi sul web e con loro si svolgerà la maggior competizione per accaparrarsi la clientela più attiva su internet.

Non esistono barriere all'ingresso dal momento che il mercato è molto frammentato e sensibilmente differenziato (per qualità, design e servizi) anche all'interno della stessa fascia. Intendiamo posizionarci sul web tramite un sensibile investimento pubblicitario volto ad un buon posizionamento sui motori di ricerca e a diverse campagne banner su siti del settore e dell'indotto.

I punti di forza dei nostri prodotti sono allo stesso tempo il particolare design, l'alta qualità dei prodotti ed i prezzi più bassi della media del mercato.

Alcuni dei nostri concorrenti hanno il difetto di non essere presenti sul web e cercheremo quindi di conquistare quote di mercato da loro occupate tramite azioni dirette sul web.

I concorrenti principali verso i quali dovremo orientare la maggior parte dei nostri sforzi sono il Mobilificio Vanni, Mobili Balloni, Suzzi Arredi e Ciotti mobili per ufficio.