



A. Grandi
TECNICHE DI
MARKETING &
DISTRIBUZIONE



Classificazione dei punti vendita per dimensione

Tipologia	Superficie (mq)	Assortimento (l'insieme di prodotti offerto ai consumatori)	Unità di vendita giornaliera	Caratteristiche chiave
Superette*	200/400	poco ampio – poco assortito – scarsissimo il non food	1.000/2.000	 niente banco macelleria ubicazione urbana spesso senza parcheggio niente banco gastronomia
Discount	> 1 0 0 Massima concentrazione 200/600	hard: - ristretto, poco assortito soft: - ristretto, poco assortito vendita al banco	500/1.000	 ubicazione urbana/ extraurbana prezzi "stracciati" marche di fantasia parcheggio
Super "piccolo"	400/600	abbastanza ampio nel food, ristretto nel non food	2.500/5.000	• ubicazione urbana, spesso senza parcheggio
Super "medio"	600/1.000	ampio food; sufficiente nel non food	5.000/7.000	 ubicazione urbana (nuovi insediamenti) o extraurbana con parcheggio prezzi convenienti
Super "big"	1.000/2.500	ampio food; buono il non food	7.000/10.000	ubicazione extraurbanaampi parcheggiprezzi convenienti
Ipermercato	≥ 2.500	molto ampio food/non food; molto assortito	10.000/30.000	ubicazione extraurbanaampi parcheggiprezzi molto convenienti
Category killer Big super specializzato	≥ 1.200	ristretto, ma molto ampio nella categoria merceologica trattata	1.000/3.000	ubicazione extraurbanaprezzi molto convenientiparcheggio
Warehouse club (Cash & Carry per consumatori)	≥ 1.000	ristretto (solo marche note) sia nel food che nel non food	1.000	 ubicazione extraurbana prezzi ridotti confezione multiple pagamento tramite card club

^{*} Locale per la vendita a self-service di prodotti di largo consumo, soprattutto alimentari.