



## Piano di marketing

### Fase 3

### Consolidamento

Con le fasi 1 e fase 2 avviate ci vorrà la partecipazione attiva di tutti i componenti del CCC per ottenere i migliori risultati possibili. La convinzione dei grandi benefici ottenibili dal CCC e la capacità di comunicazione costante tra le parti, ci porterà a superare le possibile mancanze di comprensione, sia per quanto riguarda il funzionamento sia per quanto riguarda l'importanza e ruolo delle diverse fasi da su seguirsi nel cammino dell'ottenimento dei risultati proposti.

E' indispensabile in questa fase la comunicazione fra le parti coinvolte tramite il contatto diretto da parte del fornitore del servizio con gli esercenti selezionati per partecipare nel progetto. Il fornitore si impegnerà nel risolvere, con visite dirette nei negozi convenzionati, le possibile problematiche che si possano incontrare strada facendo. Esso metterà a disposizione il tempo necessario e qualora fosse necessario un locale per l'eventuali riunioni nell'ottica del miglioramento continuo del progetto. I convenzionati e fornitore, uniti da un solo obiettivo, apporteranno con convinzione le forze necessarie per il raggiungimento di una vera e grande affluenza al CCC.

Solo le decisioni, le azioni e le convinzioni di ogni convenzionato scelto per formare il CCC insieme al lavoro professionale del fornitore, ci porterà ad arrivare alla sperata fase di consolidamento del progetto. La fase di consolidamento, tra l'altro, porta con se la possibilità di godere dei primi frutti per le parti partecipanti, quali: :

- Per gli esercenti, i benefici dell'affluenza tipica di un centro commerciale convenzionale senza dover effettuare degli investimenti che tale decisione comporta.
- Per gli esercenti, usufruire di un progetto già collaudato e completissimo (chiave in mano), senza dover pensare a progettarlo o gestirlo.
- Per gli esercenti, avvicinamento sempre più veloce all'incentivo.
- Per i consumatori, le prime ordini dei premi desiderati.