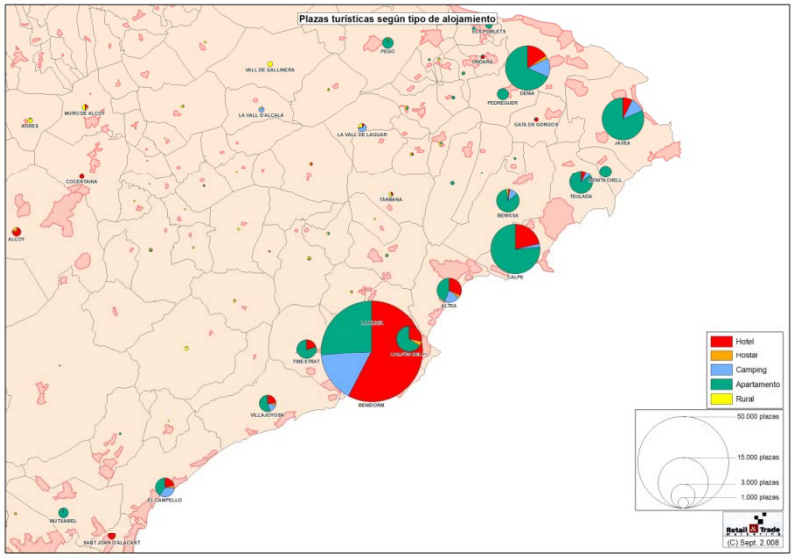
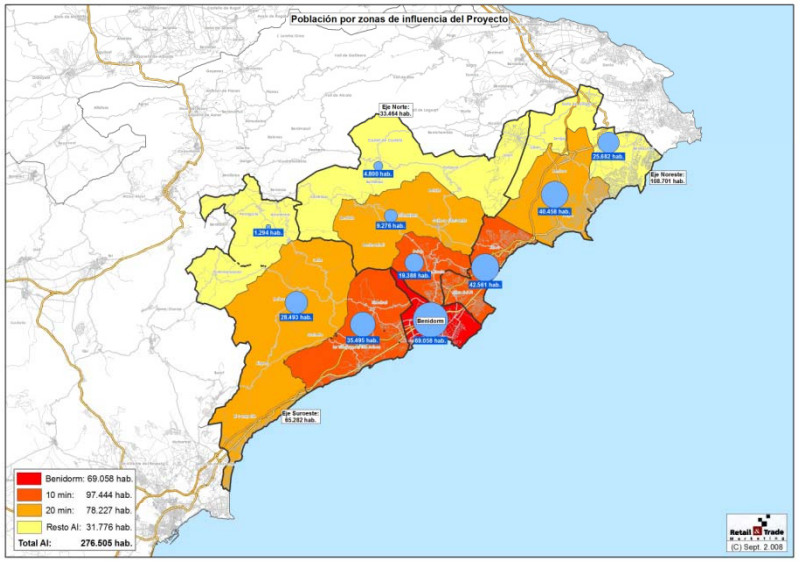
Cliente:
unibail·rodamco

Objetivo: Confirmar las opciones de programa comercial para un proyecto en el litoral mediterráneo, con un fuerte componente turístico.

Soluciones: Además del estudio de la zona de influencia, accesibilidad, población, competencia, gasto per cápita, etc… se realizó un estudio de hábitos comerciales en residentes y turistas, para lograr un mayor grado de definición de programa comercial por categorías de gasto.

Resultado: El resultado de la investigación permitió orientar la dimensión y el posicionamiento del programa comercial del proyecto a las variables claves del área de influencia, a los diferentes targets de consumidores y a la competencia actual y futura.