

Client:
unibail·rodamco

Objectiu: Confirmar les opcions de programa comercial per a un projecte al litoral mediterrani, amb un fort component turístic.

Solucions: A més a més de l'estudi de la zona d'influència, accessibilitat, població, competència, despesa per càpita, etc... es va realitzar un estudi d'hàbits comercials en residents i turistes, per a aconseguir un millor grau de definició del programa comercial per categories de despesa.

Resultat: El resultat de la investigació va permetre orientar la dimensió i el posicionament del programa comercial del projecte a les variables claus de l'àrea d'influència, als diferents targets de consumidors i a la competència actual i futura.

