



PARLIAMO DI MARKETING

# MERCATI MATURI E COMMODITY

**1. IN UN MERCATO COMMODITIZZATO NON CROLLI:  
TI CONSUMI, FINCHÉ NON DECIDI DI FARTI RICONOSCERE.**

**Se non cambi scena, vivi di sconti e abitudine;  
se scegli un'idea chiara, torni a esistere nella testa delle persone.**

**2. QUANDO IL MESSAGGIO È UGUALE PER TUTTI, LA QUALITÀ NON  
BASTA PIÙ A DISTINGUERTI.**

**Se dici le stesse cose dei tuoi competitor,  
per il cliente resta un solo criterio di scelta: il prezzo.**

**3. WHO GIVES A CRAP TRASFORMA UN GESTO BANALE IN UNA  
SCELTA CON IMPATTO REALE.**

**La carta resta carta, ma ogni acquisto sposta risorse da una commodity  
anonima a un brand che finanzia progetti concreti su acqua e servizi igienici.**

**4. RENOVA DIMOSTRA CHE ANCHE UNA COMMODITY PUÒ  
DIVENTARE STATUS SYMBOL.**

**Cambiano colori, tono e messa in scena:  
la carta igienica passa da costo da comprimere a dettaglio di stile.**

**5. IL VERO LUSO, IN UN MERCATO COMMODITIZZATO, È ESSERE  
RICONOSCIBILI ANCHE SENZA LOGO.**

**Se copri il brand e resti comunque riconoscibile, hai costruito un segno  
distintivo; se scompari, torni nel regno di "uno vale l'altro".**

PARLIAMO DI MARKETING

[WWW.PARLIAMODIMARKETING.IT](http://WWW.PARLIAMODIMARKETING.IT)

SEGUICI SU SPOTIFY

