

Dodecà nasce nel 2016 a valle di un'approfondita analisi del mercato volta a cogliere le principali tendenze di sviluppo nel settore della distribuzione e nelle abitudini di consumo.

Con il lancio di questa insegna Multicedi rientra tra le prime aziende ad introdurre in Italia il format dell'Everyday Low Price (EDLP).

Il modello EDLP prevede l'assenza di qualsiasi forma di promozione a fronte dell'applicazione di un prezzo basso costante su tutto l'assortimento.

Si tende quindi ad enfatizzare la stabilità dei prezzi bassi praticati ogni giorno - attraverso l'eliminazione di volantini, pubblicità - allo scopo di costruire quell'immagine differente tesa a far sì che il cliente scelga quel punto vendita come negozio quotidiano di fiducia.





## Il cliente di riferimento

Il cliente tipo ha poco tempo a disposizione per "studiare" dove trovare i prezzi più bassi; preferisce quindi acquistare minori quantità con maggior frequenza e in una sola visita, effettuata presso il punto vendita della zona (abitazione, luogo di lavoro etc.) che è stato in grado di ottenere la sua fiducia. Si tratta quindi di un cliente più evoluto e attento che effettua acquisti più consapevoli, in modo rilassato e che è attento alla shopping experience anche se ha poco tempo a disposizione.

## I punti vendita

Punti vendita di dimensione compresa tra gli 800 e i 1000 mg. ubicati in zone urbane in prossimità di centri caratterizzati da un'alta densità abitativa. L'assortimento è ampio e non profondo ed è prevista la presenza di prodotti gourmet, premium e la copertura del primo prezzo.

## La comunicazione disruptive

La necessità di ridurre al minimo gli investimenti in comunicazione e pubblicità comporta l'esigenza di utilizzare al meglio i canali mobile, digitali e i social media che, oltre a veicolare una linea grafica coerente e facilmente riconoscibile, nel medio/lungo termine rappresenteranno il mezzo privilegiato per comunicare col target di riferimento

## CANALI

www.dodeca.it









