

Module 5

GLOSSARY



- **Business model** (*modello di business*): I piano di base per generare entrate e realizzare un profitto
- **Value Proposition** (*proposta di valore*): valore unico che un'azienda offre ai propri clienti
- **Target market** (*Mercato di riferimento*): il gruppo specifico di consumatori che un'azienda intende servire
- **Market development** (*Sviluppo del mercato*): espansione in nuovi mercati con prodotti o servizi esistenti
- **Revenue streams** (*Flussi di fatturato*): diversi modi in cui un'azienda genera reddito
- **Profit margin** (*marginale di profitto*): differenza tra fatturato e costo del venduto
- **Break-even point** (*Punto di pareggio*): punto in cui il fatturato totale è uguale al costo totale
- **Brand awareness** (*Notorietà del marchio*): grado di familiarità dei consumatori con un marchio
- **Brand positioning** (*Posizionamento del marchio*): modo in cui un marchio viene percepito dai consumatori rispetto alla concorrenza
- **Inventory management** (*Gestione dell'inventario*): processo di pianificazione, implementazione e controllo del flusso di merci
- **Funnel di vendita**: fasi che un cliente attraversa dalla conoscenza iniziale all'acquisto.

