

Crisi & Opportunità

In questo periodo di crisi economica è utile guardarsi indietro e analizzare le strategie che hanno aiutato aziende e mercati ad uscirne più velocemente o addirittura a trarne dei vantaggi competitivi.

Nonostante nessuno sia immune da una recessione, spesso sono le aziende più piccole a soffrire maggiormente, a causa della loro incapacità di adottare una strategia di marketing.

Generalmente queste aziende adottano una strategia passiva e attendista: la storia insegna che questo è un errore, perché paradossalmente è **proprio durante i periodi recessivi che un'azienda ha la grande opportunità di accrescere le proprie quote di mercato** (la cosiddetta "Recession Opportunity").

