

permercato tradizionale. In particolare si differenziano dal discount per i margini più alti dovuti in parte ad una politica di assortimento con maggior integrazione di deperibili. Del discount però conservano la politica di riduzione dei servizi e del personale con conseguente bassa incidenza del costo sulle vendite e alta produttività per addetto rispetto alle tipologie analoghe non a discount.

La funzione economica di questo punto di vendita (che peraltro è molto redditivo rispetto agli altri tipi di discount e anche rispetto ai punti di vendita moderni "tradizionali") è quello di fornire il servizio di dettaglio moderno laddove esso non è presente in altra forma; infatti, si tratta spesso di punti di vendita localizzati fuori dei maggiori centri urbani o in centri minori: comunque in aree dove è possibile attuare una funzione di relativa leadership.

Si rende allora necessaria per motivi di "immagine" l'integrazione, almeno parziale, di taluni deperibili e un certo ampliamento dell'assortimento per assicurare un buon livello di servizio alla clientela. Sono peraltro punti di vendita sostanzialmente al riparo dalla concorrenza della grande distribuzione e che probabilmente sono competitivi in termini di prezzi con i negozi tradizionali locali, e la cui clientela si caratterizza per una scelta basata sul prezzo e non sull'immagine e la qualità del servizio.

Anche il comparto moderno "tradizionale" (non discount) si articola al suo interno su tipologie diverse, che nella ricerca vengono in prima istanza identificate e classificate in termini dimensionali 1

La prima considerazione da fare è che, mentre vi è una netta caratterizzazione dei minimercati da una parte e dei grandi supermercati dall'altra, e mentre vi sono differenze apprezzabili tra il