

\*Bilingual Glossary of Marketing Terms:

<b>ENGLISH</b>	<b>ITALIAN</b>
<b>A</b>	
Above The Line (ATL)	Pubblicità classica
Access	Accesso (ad un mercato)
Account Conflict	Conflitto di interessi di un'agenzia che gestisce i budget di due aziende concorrenti
Account Director	Responsabile del servizio clienti
Account Executive	Funzionario di un'agenzia pubblicitaria che ha il compito di curare i rapporti con il cliente
Accountability	Responsabilità
Acorn	Classificazione di aree residenziali in base alle tipologie di abitanti
Acquisition Value	Valore d'acquisto
Act On The Price	Agire sul prezzo
Action Devices	Insieme di tecniche di mailing o di telemarketing
Ad Copy	Testo pubblicitario
Ad Specialty	Prodotto con logo pubblicitario
Address List	Elenco di indirizzi utilizzato per le attività di direct marketing
Advergame	Canale pubblicitario che

	favorisce l'interattività tra azienda e utente
Advertiser	Persona o impresa che investe in pubblicità
Advertising	Pubblicità
Advertising Allowance	Sconto per pubblicità
Advertising Budget	Budget pubblicitario
Advertising Campaign	Campagna pubblicitaria
Advertising Elasticity	Elasticità della pubblicità, il rapporto tra aumento del budget pubblicitario e la variazione nelle vendite di prodotto
Advertising Manager	Manager che in azienda gestisce la pubblicità e tiene i rapporti con l'agenzia
Advertising Media	Mezzi di comunicazione classici della pubblicità
Advertising Medium	Mezzo pubblicitario
Advertising Placard	Cartellone pubblicitario
Advertising Plan	Piano pubblicitario
Advertising Research	Ricerca pubblicitaria
Advertorial	Pubblicità in forma editoriale
After-Sales Activities	Attività post-vendite
After-Sales Service	Servizio assistenza ai clienti
Agency Commission	Commissione di agenzia
Aggregation	Aggregazione
AIDA	Acronimo di Attenzione, Interesse, Desiderio, Azione, requisiti di una buona campagna pubblicitaria
Analysis	Analisi

Art Director	Direttore artistico (di agenzia pubblicitaria)
Attitudes	Comportamenti
Audience	Pubblico, destinatari del messaggio pubblicitario
Audience Rate	Indice d'ascolto
Audience Research	Indagine sul pubblico
Audit	Controllo, verifica
<b>B</b>	
Balanced Stock	Assortimento bilanciato delle giacenze di magazzino
Bandwagon Effect	Effetto emulazione
Banner Ad	Striscia pubblicitaria usata in internet
Be Competitive	Essere competitivo
Behaviour Pattern	Modello comportamentale
Below The Line	Forme di comunicazione diverse della pubblicità
Benefit Segmentation	Segmentazione dei benefici
Billboard	Breve spot che precede e segue un programma TV offerto da uno sponsor
Billposting	Affissione di manifesti
Blind Product Test	Test in cieco del prodotto
Brand	Marchio di fabbrica
Brand Equity	Valore della marca
Brand Extension	Estensione della marca
Brand Identity	Identità della marca
Brand Image	Immagine della marca
Brand Loyalty	Fedeltà alla marca
Brand Manager	Direttore di marca, brand

	manager
Brand Positioning	Posizionamento di una marca
Brand Preference	Preferenza di marca
Brand Strategy	Tutto ciò che concerne gli aspetti della marca, dalla distribuzione al packaging, e che costituisce parte del piano di marketing.
Brand Switching	Cambiamento della marca
Brand Value	Valore di un marchio
Branded Product	Prodotto di marca
Brief	Documento che riassume gli obiettivi di una campagna pubblicitaria o di una ricerca di marketing
Brochure	Breve opuscolo pubblicitario
Budget	Budget, piano economico
Bureaucratic Organization	Organizzazione burocratica
Business-To-Business Advertising	Pubblicità BtoB
Buyer	Acquirente
Buying Frequency	Frequenza di acquisto
Buying Habit	Comportamento abituale d'acquisto
Buying Motivation	Movente di acquisto
<b>C</b>	
Cannibalization	Cannibalizzazione
Case History	Caso aziendale
Cash And Carry Store	Negoziato che pratica il sistema cash and carry
Certificate Of Guarantee	Certificato di garanzia
Chain Of Distribution	Catena di distribuzione

Chain Stores	Catena di negozi
Channel Of Distribution	Canale di distribuzione
Checkup	Sistema di verifica del marketing aziendale
Circulation	Diffusione, circolazione
Claim	Promessa principale fatta al consumatore in campagna di comunicazione
Classified Advertising	Annuncio economico
Classified Catalogue	Catalogo merceologico
Classified Product	Classe merceologica
Cleaning	"Pulizia"/aggiornamento di un database
Client	Cliente
Cluster	Gruppo, grappolo, serie
Cluster Analysis	Analisi dei cluster
Commercial Strategy	Strategia commerciale
Community Analysis	Analisi della comunità
Community Relations	Rapporti con la comunità
Comparative Advertising	Pubblicità comparativa
Competition	Concorrenza
Competition-Oriented Pricing	Prezzo orientato alla concorrenza
Competitive Advantage	Vantaggio competitivo
Competitive Product	Prodotto competitivo
Competitiveness	Competitività
Competitor	Concorrente, rivale
Competitor Profile	Profilo della concorrenza
Consumer	Consumatore
Consumer Advertising	Pubblicità diretta al consumatore

Consumer Awareness	Consapevolezza del consumatore
Consumer Behaviour	Comportamento del consumatore
Consumer Characteristics	Caratteristiche del consumatore
Consumer Panel	Panel di consumatori
Consumer Sentiment	Fiducia del consumatore
Consumer Survey	Indagine sui consumatori
Consumers' Association	Associazione consumatori
Contingency Planning	Pianificazione aziendale per eventi imprevisti
Convenience Goods	Beni di largo consumo
Convenience Store	Negozi con assortimento ristretto e a rapida rotazione
Cooperative Advertising	Pubblicità a costi ripartiti
Copyright	Diritto d'autore, copyright
Corporate Brand	Marca istituzionale
Corporate Growth	Sviluppo aziendale
Corporate Identity	Identità aziendale, logo aziendale
Corporate Image	Immagine aziendale
Cost Efficiency	Efficienza in termini di costo
Cost Per Call	Costo per chiamata
Cost Per Contact	Costo per contatto
Cost Per Inquiry	Costo per indagine
Cost Per Thousand (CPM)	Costo per mille
Coupon	Buono sconto, buono-acquisto
Coverage	Copertura
Creative Department	Reparto creativo
Creatives	Dipendenti del reparto

	creativo
Cross Advertisement	Pubblicità incrociata
Culture	Cultura
Customer	Cliente
Customer Loyalty	Fedeltà del cliente
Customer Relationship Management (CRM)	Gestione delle relazioni con il cliente
Customer Retention	Fidelizzazione
Customer Satisfaction	Soddisfazione del cliente
Customer Service	Servizio clienti
Customizing	Customizzazione, personalizzazione
Cut-Throat Competition	Concorrenza spietata
<b>D</b>	
Database	Base dati
Deceptive Advertising	Pubblicità ingannevole
Decision Support System (DSS)	Sistema di supporto alle decisioni
Demand	Domanda
Demand And Supply Curve	Curva della domanda e dell'offerta
Demographic Segmentation	Segmentazione demografica
Department Stores	Grandi magazzini
Developing Country	Paese in via di sviluppo
Diffusion Model	Modello di diffusione
Diffusion Of Innovation	Diffusione di innovazione
Direct Line	Numero di telefono dedicato al rilascio di informazioni e/o all'evasione di ordini relativi a un determinato servizio o prodotto

Direct Mail	Publicità diretta tramite corrispondenza
Direct Marketing	Direct marketing (commercializzazione diretta)
Direct Response	A risposta diretta
Discount Superstore	Grande magazzino a prezzi ridotti
Display	Esposizione
Display Case	Vetrina, bacheca
Display Panel	Pannello espositivo
Distinctive Brand	Marchio distintivo
Distribution	Distribuzione
Distribution Chain	Catena di distribuzione
Distribution Channel	Canale di distribuzione
Distribution Cost	Costo di distribuzione
Distributor	Distributore
Diversification	Diversificazione
Domestic Market	Mercato interno
Door-to-Door Selling	Vendita porta a porta
Drip Advertising	Publicità ripetitiva
Dwell Time	Ammontare di tempo speso da un consumatore in attesa
<b>E</b>	
Early adopters	Primi consumatori di nuovi prodotti
Economic Model	Modello economico
Eighty-Twenty Principle	Principio 80-20, regola di Pareto
Elasticity	Elasticità
Emotional Purchase	Acquisto emozionale
Empirical Research	Ricerca empirica



End-User	Utilizzatore finale, consumatore finale
Entry Barriers	Barriere all'ingresso
Environment, External	Ambientale, esterno
Environmental Analysis	Analisi ambientale, analisi del contesto
Environmental Monitoring	Monitoraggio ambientale
Erratic Demand	Domanda erratica
Evoked Set	Un gruppo di marchi alternativi attivati direttamente dalla memoria
Excess Of Supply	Offerta eccedentaria
Exchange	Scambio
Exhibit	Esibizione, mostra
Exhibition - Show	Esibizione, mostra
Exhibition Stand	Padiglione di fiere
Exit Barriers	Barriere all'uscita
Experience Curve	Curva di esperienza
Experience Survey	Indagine condotta su persone con esperienza nel campo di interesse
Exploratory Research	Ricerca esplorativa
Exposure	Esposizione
External Data	Dati esterni
Eye Tracking	Metodo di ricerca che definisce quale parte di una pubblicità il cliente guarda
Eyeball Minutes	Minuti di visione (internet)
<b>F</b>	
Face-lift	Rinnovamento, ammodernamento

Factor Analysis	Analisi fattoriale
Family Decision Making	Processo decisionario di una famiglia
Family Life Cycle	Ciclo di vita della famiglia
First Entry Advantage	Vantaggio dell'azienda pioniera
Flagship Store	Negozi principale, per dimensione, all'interno di un centro commerciale
Focus Group	Discussione di un gruppo selezionato su un argomento di interesse, si applica alle ricerche qualitative
Focus Group Interview	Intervista di gruppo
Folder	Opuscolo pieghevole promozionale
Follow Up	Seguito di una campagna pubblicitaria che mette in evidenza nuovi aspetti della comunicazione rafforzandola
Forecasting Models	Modello di elaborazione di una previsione
Foreign Dumping	Esportazione sottocosto
Four Ps	Le Quattro P (prodotto, prezzo, promozione e punto vendita)
Franchising	Affiliazione commerciale, franchising
Free Samples	Campioni gratuiti
<b>G</b>	
Gain Analysis	Analisi dei guadagni
Game Theory	Teoria dei giochi

Gap Analysis	Analisi degli scostamenti
Gatekeeper	Intermediario che compie un processo di selezione dell'attività creativa nel processo di creazione artistica
Generic Brand	Prodotto generico
Goals	Obiettivi
Goods	Beni, merci
Grassroot Marketing	Campagna promozionale online nel settore dell'intrattenimento
Gross Impressions	Impressione globale
Gross Rating Points (GRPs)	Indice per la valutazione dell'effetto comunicazione
Group Interview	Intervista di gruppo
Growth State Of Product Life Cycle	Secondo stadio, durante il quale le vendite/uso stanno aumentando
Guided Interview	Intervista guidata
<b>H</b>	
Halo Effect	Effetto alone, effetto aureola
Handbill	Volantino pubblicitario
Hard Selling	Sistema di vendita aggressiva
Harvesting Strategy	Strategia di sfruttamento del prodotto
Headline	La parte del testo che apre il messaggio pubblicitario
Hierarchy Of Effects	Gerarchia di effetti
High User	Forte consumatore di un prodotto/servizio
Historical Brand	Marchio storico
Home Delivery	Consegna a domicilio

Home Shopping	Acquisti da casa, teleacquisti
House Brand	Marca commerciale
Hypermarket	Ipermercato
<b>I</b>	
Image	Immagine
Image Advertising	Pubblicità attraverso l'immagine
Imitation	Imitazione
Incentive Price	Prezzo promozionale
Income Differential	Differenziale di reddito
Industrialized Country	Paese industrializzato
Inertia selling	Vendita inerziale
Inquiry	Richiesta di materiale informativo
In-Store Communication	Attività di comunicazione nei punti vendita
In-Store Promotion	Promozione nel punto vendita
In-Store Survey	Indagine nel punto vendita
Integrated Marketing Communication	Comunicazione commerciale integrata
International Competitiveness	Concorrenza internazionale
Interviewee - Answering Person	Intervistato
<b>K</b>	
Key Success Factors	Fattori chiave di successo
Keyed Advertisement	Inserzione finalizzata
<b>L</b>	
Launch A Product	Lanciare un prodotto
Law Of Demand And Supply	Legge della domanda e dell'offerta

Layout	Disposizione appropriata degli elementi che compongono un annuncio
Lead	Interesse dimostrato da un cliente in seguito ad un'iniziativa promozionale
Life Style	Stile di vita
Lifestyle Segmentation	Segmentazione in base agli stili di vita
Light User	Consumatore saltuario
Line Extension	Estensione di linea
Line Filling	Completamento della gamma
Line Marketing	Commercializzazione diretta
List Broker	Noleggiatore di indirizzi commerciali
Literature Search	Ricerca di materiale informativo
Long Term Forecast	Previsione di lungo termine
Loss Leader	Articolo civetta
Loss Leader Price	Prezzo civetta
Loss Of Competitiveness	Perdita di competitività
Loyalty Index	Indice di fedeltà
<b>M</b>	
Macroenvironment	Macroambiente
Mail-Order Sale	Vendita per corrispondenza
Marginal Analysis	Analisi marginale
Market	Mercato
Market Analysis	Analisi di mercato
Market Coverage	Copertura di mercato
Market Demand	Domanda di mercato
Market Development	Ampliamento di mercato

Market Elasticity	Elasticità di mercato
Market Evaluation	Valutazione del mercato
Market Evaluation	Stima di mercato
Market Expansion	Espansione di mercato
Market Niche	Nicchia di mercato
Market Oriented	Orientamento verso il mercato
Market Penetration	Penetrazione di mercato
Market Positioning	Posizionamento di mercato
Market Potential	Potenziale di mercato
Market Profile	Profile di un mercato
Market Research	Ricerca di mercato
Market Segmentation	Segmentazione di un mercato
Market Share	Quota di mercato
Market Survey	Indagine di mercato
Market Test	Prova di mercato
Marketer	Adetto al marketing
Marketing Channel	Canale di commercializzazione
Marketing Firm	Azienda di consulenza marketing
Marketing Mix	Mix del marketing
Marketing Plan	Piano di marketing
Marketing Policy	Politica di marketing
Marketing Research	Ricerca di marketing
Marketing Techniques	Tecniche di marketing
Mass Advertising	Pubblicità di massa
Mass Media	Mezzi di comunicazione di massa
Mass-Market Product	Prodotto per il mercato di massa

Maturity Stage Of Product Life Cycle	Stadio di maturità del ciclo di vita del prodotto
Media Analysis	Analisi dei mezzi di comunicazione
Media Strategy	Strategia dei mezzi di comunicazione
Merchandiser	Esperto di commercializzazione
Mission	Scopo aziendali
Mission Statement	Dichiarazione degli scopi aziendali
Modular Ad	Pubblicità modulare
Motivation	Motivazione
Motivation Research	Ricerca delle motivazioni
Multibranding	Completamento di una linea di prodotti
Multilevel Marketing	Marketing a piramide
Multimedia Publicity Campaign	Campagna pubblicitaria multimediale
<b>N</b>	
National Brand	Marca nazionale
Needs	Bisogni
New Business Reps	Agenti di vendita per nuovi mercati
Newsletter	Bollettino
Newspaper Advertising	Pubblicità a mezzo stampa
Niche Marketing	Marketing di nicchia
Niche Strategy	Strategia di nicchia
Non-Profit Marketing	Marketing non-profit
<b>O</b>	
Objectives	Obiettivi

Observation	Osservazione
Occasional Buyer	Acquirente occasionale
One-Stop Shopping	Grande centro commerciale
Open Question	Questione in sospeso
Opinion	Opinione
Output Evaluation	Valutazione dell'output
Own Brand Products	Prodotti a marchio proprio
<b>P</b>	
Packaging	Confezione, studio della confezione
Panel - Consumer Panel	Panel di consumatori
Parallel Import	Bene di importazione parallela
Patronage Motives	Motivazioni della clientela
Payment Threshold	Pagamento di entrata
Penetrated Market	Mercato penetrato
Penetration Index	Indice di penetrazione
Per Capita Income	Reddito pro-capite
Perceived Quality	Qualità percepita
Perceived Risk	Rischio percepito
Perception	Percezione
Personal Income	Reddito personale
Personal Interview	Intervista personale
Personality	Personalità
Persuasion Process	Processo di persuasione
Physical Inventory	Inventario fisico, inventario di fatto
Piggy-Back	Offerta d'acquisto di un prodotto legato all'offerta principale relativa ad un altro prodotto
Pilot Scheme	Piano pilota



Pilot Shop	Negoziò pilota
Pilot Survey	Indagine pilota
Place	Luogo, punto vendita
Point Of Sale (POS)	Punto vendita
Point-Of-Purchase	Punto di acquisto
Population	Popolazione
Position	Posizione
Positioning	Posizionamento
Potential Market	Mercato potenziale
Poverty Level	Livello di povertà
Preindustrialized Country	Paese pre-industrializzato
Premium	Omaggio
Press Conference	Conferenza stampa
Prestige Advertisement	Pubblicità finalizzata al prestigio dell'immagine
Prestige Product	Bene di prestigio
Price	Prezzo
Price Competitiveness	Competitività dei prezzi
Price Perception	Percezione del prezzo
Price/Quality Effect	Effetto prezzo/qualità
Price-Sensitive Buyers	Acquirenti sensibili al prezzo
Price-Sensitive Product	Prodotto sensibile al prezzo
Private Sector	Settore privato
Product	Prodotto
Product Differentiation	Differenziazione di prodotto
Product Image	Immagine del prodotto
Product Life Cycle	Ciclo di vita del prodotto
Product Manager	Direttore di prodotto
Product Mix	Mix dei prodotti
Product Oriented	Orientamento al prodotto
Product Policy	Politica di prodotto

Product Positioning	Posizionamento del prodotto
Product Range	Gamma di prodotto
Promotion	Promozione
Promotion Mix	Mix promozionale
Propensity To Consume	Propensione al consumo
Proprietary Mark	Marchio di proprietà
Prospective Buyer	Acquirente potenziale
Psychographic Analysis	Analisi psicografica
Psychographic Segmentation	Segmentazione psicografica
Psychographics	Psicografici
Psychological Segmentation	Segmentazione psicologica
Public Opinion	Opinione pubblica
Public Relations (PR)	Pubbliche relazioni
Public Sector	Settore pubblico
Public Service Advertisement (PSA)	Pubblicità progresso
Publicity	Pubblicità
Pull strategy	Strategia di richiamo, strategia pull
Purchase Marketing	Marketing di acquisto
Purchasing Group	Gruppo di acquirenti
Push strategy	Strategia di spinta, strategia push
<b>Q</b>	
Qualitative Interview	Intervista qualitativa
Qualitative Research	Ricerca qualitativa
Quality Control	Controllo di qualità
Quality Management	Gestione della qualità
Quality Of Life	Qualità della vita
Quantitative Interview	Intervista quantitativa
Quantitative Research	Ricerca quantitativa

Quantity Discount	Sconto per quantità
Questionnaire	Questionario
<b>R</b>	
Range	Gamma
Rate Card	Tariffario pubblicitario
Reach	Copertura netta
Red goods	Merci ad alto indice di rotazione
Redemption	Risultato di un'operazione pubblicitaria
Reference Group	Gruppo di riferimento
Reference Price	Prezzo di riferimento
Reference Value	Valore di riferimento
Referral Selling	Sistema di vendita con sconti per chi procura altri clienti
Registered Trademark	Marchio registrato
Regression Analysis	Analisi della regressione
Repeat Buying	Acquisto ripetuto
Repositioning	Riposizionamento
Respondent	Colui che risponde a un questionario
Retail Outlet	Punto di vendita al dettaglio
Retail Price	Prezzo al dettaglio
Retailer Brand	Marchio del dettagliante
<b>S</b>	
Salary	Salario
Sales Analysis	Analisi delle vendite
Sales Promotion	Promozione delle vendite
Sales Response	Risposta vendite
Sales Tactics	Tecniche di vendita
Sample	Campione omaggio

Sample Survey	Indagine campionaria
Segmentation	Segmentazione
Self Service	Autoservizio, self service
Sell-In Activity	Attività che mira a favorire l'ingresso del prodotto nello scaffale del punto vendita
Selling Methods	Metodi di vendita
Sell-Out Activity	Attività indirizzate alla vendita dei prodotti dal dettagliante al cliente finale
Semiotic Analysis	Analisi semiotica
Service(s)	Servizi
Shop In The Shop	Acquistare nel punto vendita
Shopping Centre (GB) - Shopping Mall (US)	Centro commerciale
Single Brand Distribution	Distribuzione a marchio unico
Situation Analysis (SWOT)	Analisi SWOT, analisi delle forze, debolezze, opportunità e minacce
Slogan	Motto pubblicitario
Social Class	Classe sociale
Social Indicator	Indicatore sociale
Social Selling	Attività di vendita inserita in una dinamica di rapporti sociali
Social-Economic Factors	Fattori socio-economici
Socio-Economic Characteristics	Caratteristiche socio-economiche
Sole Selling Rights	Esclusività di vendita
Soundout The Market	Sondare il mercato
Specialised Store	Negozi specializzati
Specialty Good	Specialità

Spokesmodel	Testimonial
Stakeholder	Azionista, partecipante
Statistical Survey	Indagine statistica
Strategic Marketing Planning	Pianificazione del marketing strategico
Sub-Brand	Sottomarca
Subliminal Perception	Percezione subliminale
Substitute Products	Prodotti succedanei
Supply Curve	Curva di offerta
<b>T</b>	
Tactical PR	Uso mirato delle pubbliche relazioni
Target Audience	Pubblico cui si rivolge l'azienda
Target Market	Segmento di mercato, insieme di consumatori cui l'azienda si rivolge
Target Market Identification	Identificazione del segmento di mercato
Targeted Distribution	Distribuzione per obiettivi
Technology	Tecnologia
Telephone Interview	Intervista telefonica
Telephone Research	Ricerca telefonica
Trade Fair	Fiera campionaria
Trade Mark- Brand Name	Marchio di fabbrica
Trade Mark Licence	Licenza di utilizzazione del marchio
Transportation	Trasporto
Trend	Andamento
<b>U</b>	
Umbrella Brand	Marchio ombrello

Unbranded Product	Prodotto senza marca
Underdeveloped Country	Paese sottosviluppato
Underground Media	Mezzi di comunicazione underground
Underprivileged Family	Famiglia disagiata
Unfair Competition	Concorrenza sleale
Unique Access	Accesso esclusivo
Unique Selling Proposition (USP)	Proposta di vendita unica
Unstructured Interview	Intervista libera, intervista non strutturata
User	Utilizzatore
User Management	Gestione utenti/clienti
User Package Leaflet	Foglietto illustrativo
Utility	Utilità, desiderabilità
<b>V</b>	
Value	Valore
Value Chain	Catena del valore
Values And Lifestyle Research	Ricerca di valori e stili di vita
Variety	Varietà
Variety Store (GB) - Variety Shop (US)	Magazzino popolare, a prezzo unico
Vertical Marketing System	Sistema verticale di marketing
Vicarious Learning	Apprendimento indiretto
Viral Marketing	Marketing virale
<b>W</b>	
Wanted	Annuncio economico
Wants	Bisogni
Wealth	Ricchezza

Web Marketing	Marketing attraverso il web
Wholesale Store	Negoziò per la vendita all'ingrosso
Wholesaler Brand	Marchio del grossista
Window Dressing	Allestimento di una vetrina
Word Of Mouth Advertising	Pubblicità passaparola
Workroom	Stanza di lavoro, officina
<b>Y</b>	
Yellow Goods	Merci con scarso indice di rotazione

\* Developed by Amelia Burns. Public courtesy.