

## Vendite Abbinate (VA)

- Le VA sono una strategia di marketing per cui un consumatore può acquistare un bene solo se ne acquista anche un altro.
- Esistono numerosi esempi di VA: molti quotidiani uno o più giorni alla settimana escono in edizione abbinata ad un *magazine*
- Microsoft Office è un pacchetto che offre 5 software (Word, Excel, Powerpoint, Access e Outlook Mail)
- Questa strategia viene anche denominata *bundling*, ossia raggruppamento dei beni in modo da formare dei pacchetti
- La strategia alternativa alla VA è la Vendita Separata (VS)

- Analizzeremo i seguenti temi:
- Gli incentivi delle imprese ad adottare la VA
- Le tipologie di VA
- Come modellare una VA

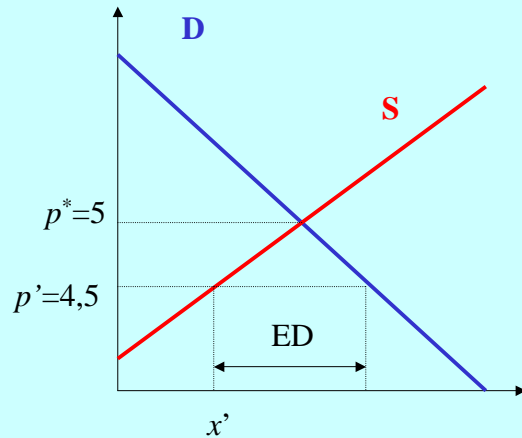
## Incentivi ad adottare le VA

- **Efficienza**
- Le imprese praticano la VA perché è più efficiente della VS
- Es: scarpe e stringhe vengono vendute mediante una VA
- In tal modo si riducono i costi di ricerca da parte dei consumatori
- In generale la VA riduce i costi di transazione, quando il motivo dell'efficienza è valido

## Incentivi ad adottare le VA

- **Evitare la regolamentazione dei prezzi**
- Se il bene prodotto dall'impresa è soggetto ad un prezzo amministrato, allora la VA può permettere di aggirare la regolamentazione dei prezzi
- Esempio, il bene  $x$  è soggetto a prezzo amministrato, pari a  $p' = 4,5$ .
- Il prezzo amministrato è inferiore al prezzo di equilibrio, dato da  $p^* = 5$ .
- In presenza di prezzo amministrato si ha un eccesso di domanda (vedi grafico)

## Incentivi ad adottare le VA



La VA di  $x$  e  $y$  al prezzo di 5,25 consente di aggirare la regolamentazione

Il bene  $y$  viene acquistato al prezzo 0,25. L'impresa "cammuffa" il prezzo del bene abbinato.

## Incentivi ad adottare le VA

- Sconti segreti sui prezzi
- Le VA consentono alle imprese di deviare dall'accordo di cartello (esplicito e tacito) adottando sconti segreti sui prezzi senza farsi individuare dai concorrenti
- rendono così più difficile identificare la deviazione
- Es. se il prezzo concordato è  $p = 100$ , l'impresa può decidere di vendere il bene  $x$  assieme al bene  $y$  al prezzo di 100

## Incentivi ad adottare le VA

- In tal modo pratica al consumatore uno sconto pari al prezzo del bene y senza rivelarlo ai rivali.
- **Garantire la qualità**
- La Kodak sosteneva di aver abbinato lo sviluppo delle fotografie alla vendita delle pellicole perché riteneva che i negozi di fotografia non fossero abbastanza professionali
- **Discriminare il prezzo**
- Le VA aumentano i profitti grazie all'estrazione del surplus del consumatore (motivo comune).

## Tipologie di VA

- **A pacchetto (bundling)**
- Due o più prodotti sono venduti in proporzioni fisse
- Esempio Microsoft Office
- **Vincolata**
- Il consumatore se acquista il bene x dall'impresa  $\alpha$  è vincolato successivamente ad acquistare altri prodotti correlati al bene x sempre dall'impresa  $\alpha$
- Esempio ricambi originali

## Come modellare una VA

- Supponiamo che l'impresa  $K$  sia monopolista dei beni  $x$  e  $y$ .
- L'impresa  $K$  desidera massimizzare il profitto derivante dalla vendita dei due beni
- Sceglierà se adottare una VS oppure una VA
- Esistono due tipi di consumatori, che hanno le seguenti disponibilità a pagare per i beni  $x$  e  $y$ .

## Come modellare una VA

	Tipo 1	Tipo 2
Disponibilità a pagare il bene $x$	9	10
Disponibilità a pagare il bene $y$	3	2
Disponibilità a pagare $x + y$	12	12

## Come modellare una VA

- Supponiamo che i costi di produzione siano pari a 0
- La VS presenta le seguenti caratteristiche
- $\text{MAX } \pi_x \Rightarrow p_x = 9$  quindi  $\pi_x = 18$
- $\text{MAX } \pi_y \Rightarrow p_y = 2$  quindi  $\pi_y = 4$
- Profitto VS = 22
- Profitto VA = 24

## Come modellare una VA

- Il monopolista riesce a far pagare al tipo 1 il bene  $y$  a 3 (contro 2 per il tipo 2), mentre il tipo 2 paga  $x$  10 (contro 9 del tipo 1)
- Lo stesso prodotto viene fatto pagare a prezzi diversi. Abbiamo quindi una discriminazione dei prezzi mediante VA
- Non sempre la VA è conveniente

## Come modellare una VA

	Tipo 1	Tipo 2
Disponibilità per il bene $x$	9	10
Disponibilità per il bene $y$	0,5	2
Disponibilità per $x + y$	9,5	12

## Come modellare una VA

- La VS presenta le seguenti caratteristiche
- $\text{MAX } \pi_x \Rightarrow p_x = 9$  quindi  $\pi_x = 18$
- $\text{MAX } \pi_y \Rightarrow p_y = 2$  quindi  $\pi_y = 2$
- Profitto VS = 20
- Profitto VA =  $9,5(2) = 19$
- Convieni la VS