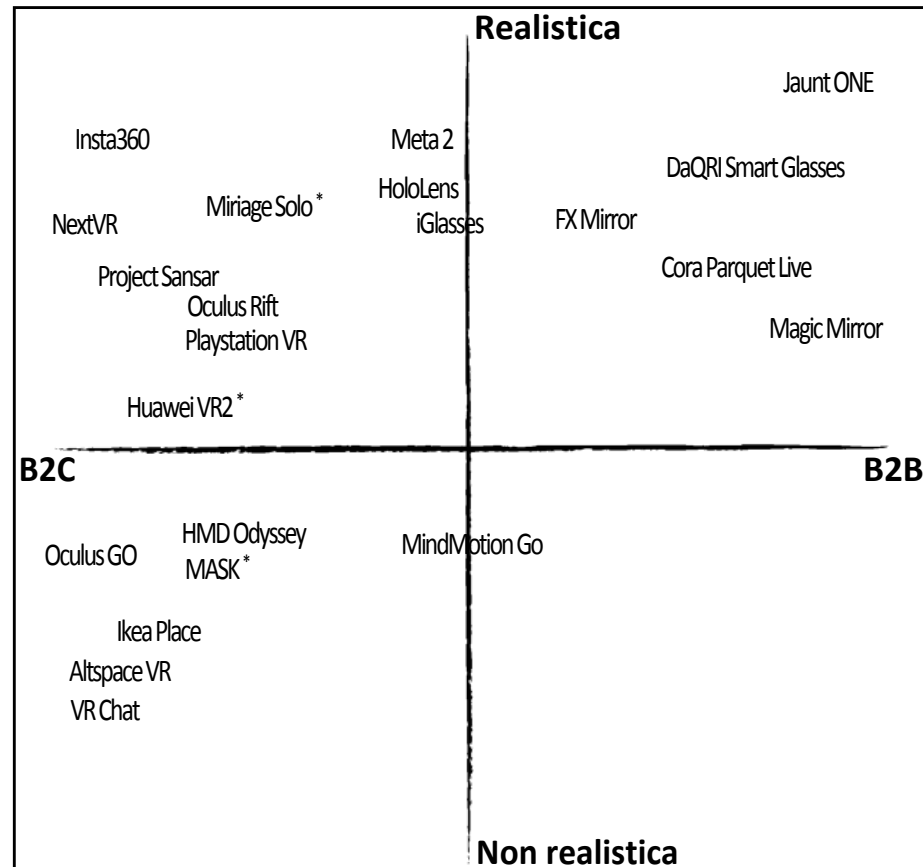


**Note:** \*dispositivi non ancora in commercio

Gli assi scelti sono il prezzo per l'asse orizzontale e la distribuzione sul mercato per quello verticale. Il posizionamento dei competitor risulta molto distribuito nel grafico, il che indica come le aziende legate al nostro tema abbiano cercato negli anni di soddisfare un'ampia gamma di clienti diversificata realizzando prodotti sia costosi sia economici focalizzandone la distribuzione su larga scala oppure riservata ad una nicchia ristretta di utenti.



**Note:** \*dispositivi non ancora in commercio

Gli assi scelti sono il target a cui è mirato il progetto per quanto riguarda l'asse orizzontale e la resa grafica del prodotto per l'asse verticale, ovvero quanto la virtualizzazione viene percepita reale attraverso l'uso del prodotto. Dal posizionamento dei competitor è possibile notare come in questo settore la maggior parte delle aziende miri alla vendita ai consumatori diretti piuttosto che ad altre aziende. La gran parte dei progetti realizzati o in fase di realizzazione presentano una resa grafica molto buona che permette agli utilizzatori di vivere esperienze virtuali molto simili alla realtà che li circonda, certamente questo aspetto sarà causa di un maggior costo del prodotto al momento della vendita.