

PIANI PLURIENNALI E SUCCESSO CRUISE

PIANI PLURIENNALI SU COSA COMPETERE ?

Complessità tecnologica

DIFFERENZIAZIONE

- Prodotti di dimensione medio-piccola, con maggiore contenuto tecnologico, o destinate ad un mercato locale.
 - Capacità di personalizzazione ed interazione con il cliente unitamente ad un modello produttivo flessibile / a rete
- Yachts – Computer – Telefoni

NICCHIA

- Prodotti ad alto valore aggiunto e contenuto tecnologico
- Elevato grado di personalizzazione
- Bassi volumi

La moda - Navi da crociera - Navi MMI

INGRESSO

- Prodotti semplici a basso costo di trasformazione, sfruttando il vantaggio competitivo iniziale dato dal basso costo del lavoro

Componentistica – Unità semplici

VOLUME (LEADERSHIP DI COSTO)

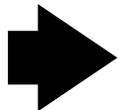
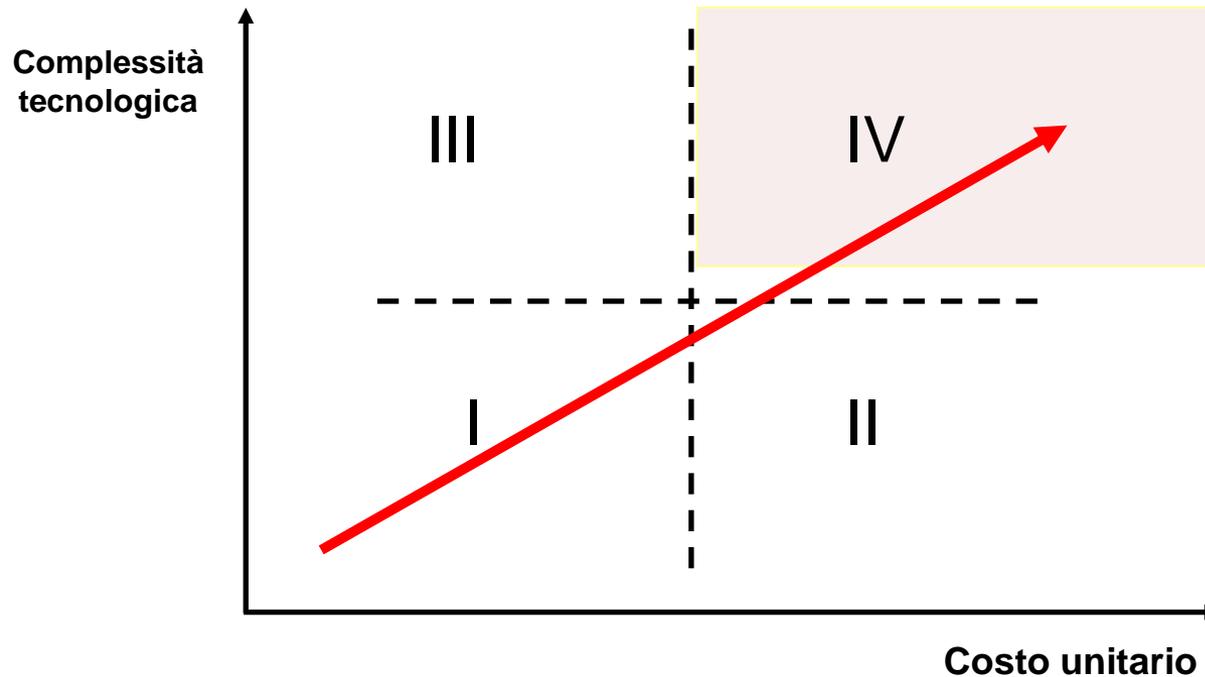
- Massimizzazione dei volumi di produzione attraverso la standardizzazione dei prodotti e l' aumento delle dimensioni

L'automobile – Navi container

Costo unitario

PIANI PLURIENNALI – SU COSA COMPETERE ?

- La redditività per unità resta maggiore dove maggiore è la qualità dello sviluppo del processo dell'ingegneria per la tipologia del prodotto da realizzare
- I competitors tendono a conquistare le aree con prodotti a maggior redditività [IV quadrante]
- I competitors tendono a migliorare la redditività con il miglioramento della loro produttività.
- I competitors tendono a diventare egemoni con il loro prodotti di riferimento



verso il IV quadrante

PIANI PLURIENNALI

La **competizione** impone il **cambiamento**

Il **successo nel cambiamento** è la dimostrazione della
“**superiorità**” della propria “**Cultura Aziendale**”

Ogni area culturale del Azienda dovrà cambiare in **coerenza**
(esempio caleidoscopio)

Le 4 Aree della “**Cultura Aziendale**” sono:

LA CULTURA IN AZIENDA



PIANI PLURIENNALI (il target)

- Per entrare e competere nel **IV** QUADRANTE sono necessari

✓ ALTI COSTI DELL' INVESTIMENTO → QUALITA'

❖ Uomini e mezzi per realizzare prodotti complessi

Ct

✓ ALTA QUALIFICAZIONE DELL' INDOTTO → SERVIZIO

❖ Tessuto industriale per le forniture necessarie d'avanguardia

Ct

✓ ALTA COMPETENZA SISTEMISTICA → GESTIONE

❖ L'ampio spettro delle competenze sia tecniche che finanziarie armonizzato in una organizzazione ed in uno stile adeguato

Co

Soddisfazione del cliente

$$S.A. = \frac{\Sigma Ct}{t} \cdot \frac{Co}{t}$$

S.A. = Successo aziendale

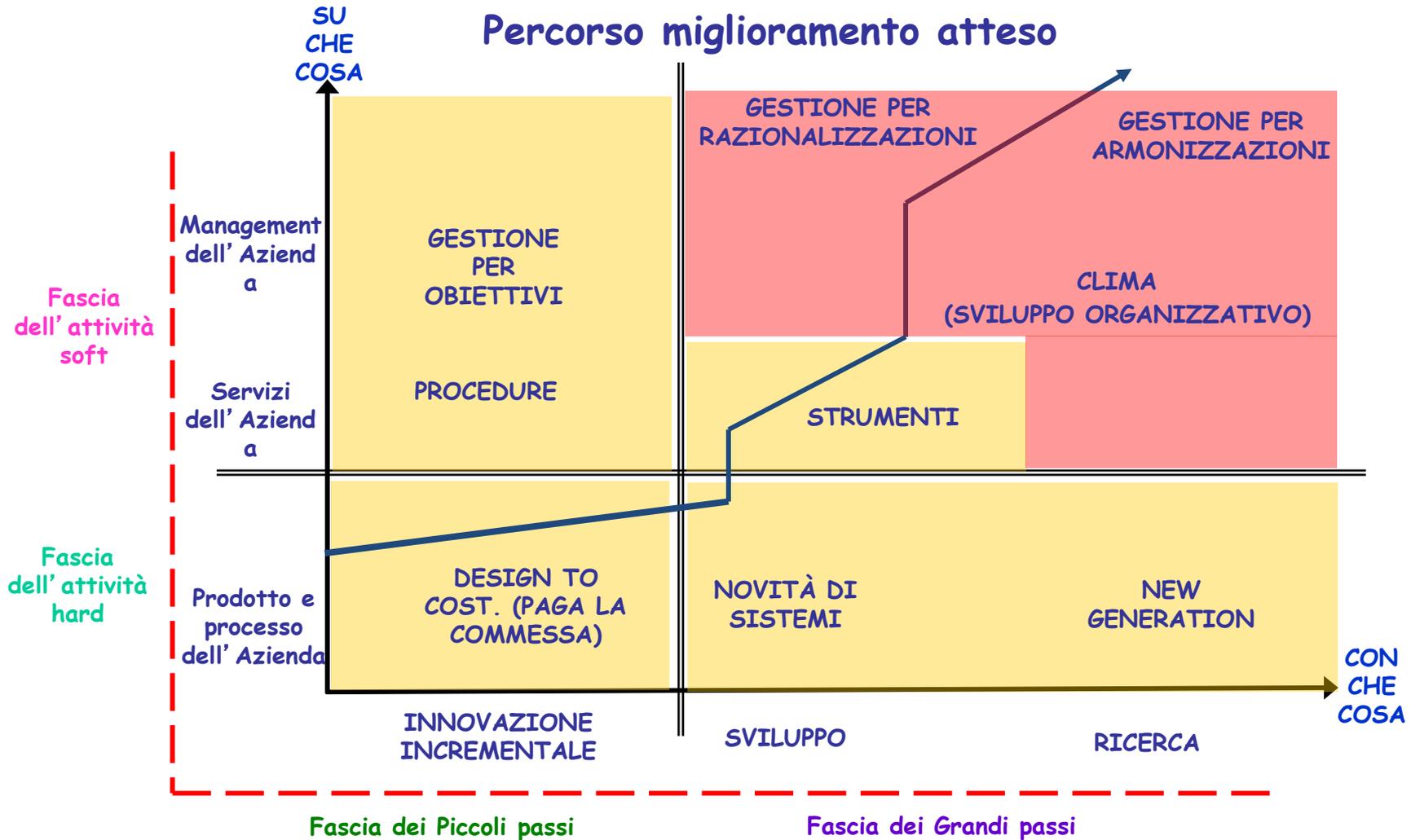
Ct = cambiamento tecnico

Co = competenza

t = tempo

PIANI PLURIENNALI

Percorso miglioramento atteso



$$\text{Successo Aziendale (S.A.)} = \frac{\sum Ct}{t} \times \frac{Co}{t}$$

Giallo = cambiamenti tecnici = Ct

Rosso = cambiamenti comportamentali = Co