



AZIENDA
L'Impresa Rete per Innovazioni Competitive



PROGETTO FENICE

Attività 00: definizione scenario e priorità attuative

formazione di base

ECONOMIA AZIENDALE

Docente: Dott. Luca Romanelli



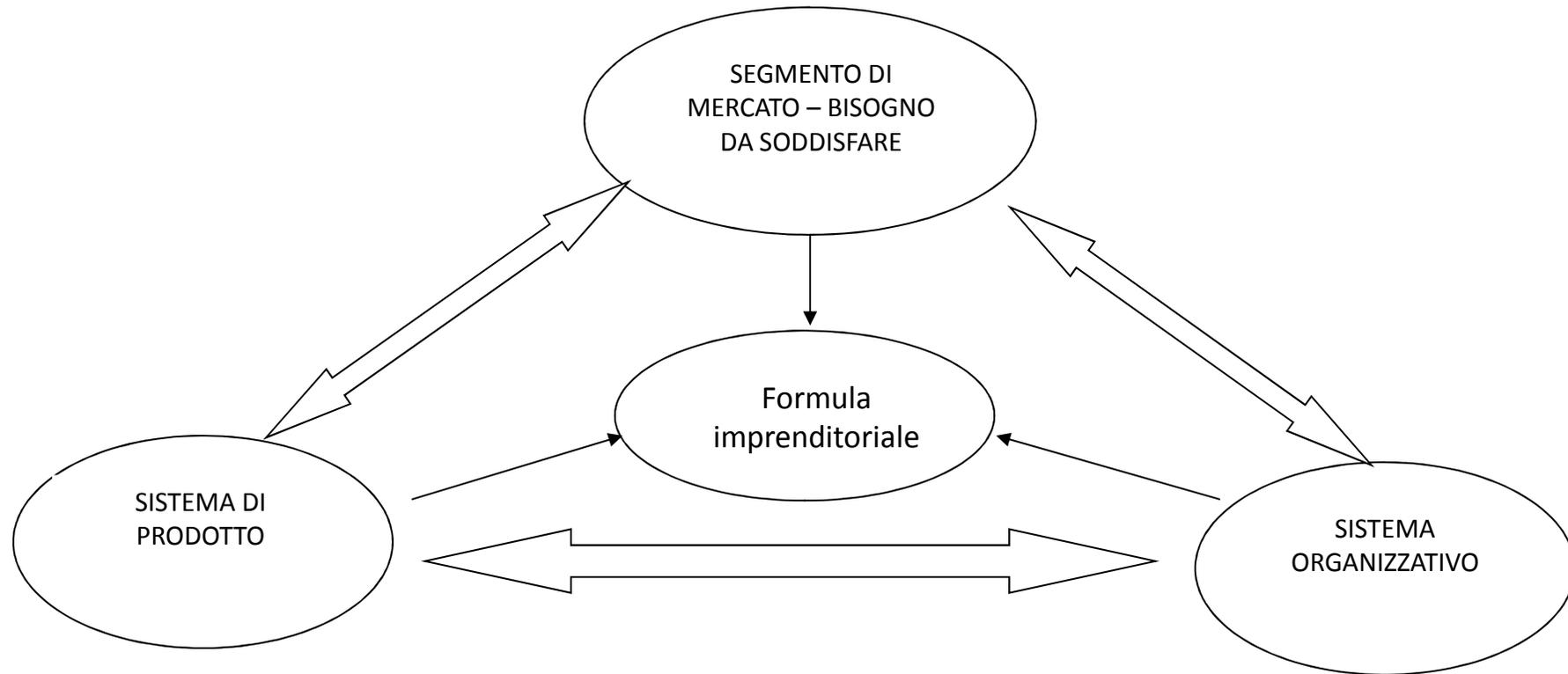
AZIENDA

L'Impresa Rete per Innovazioni Competitive

LA FORMULA IMPRENDITORIALE



Fattori critici di successo



Vantaggi Competitivi

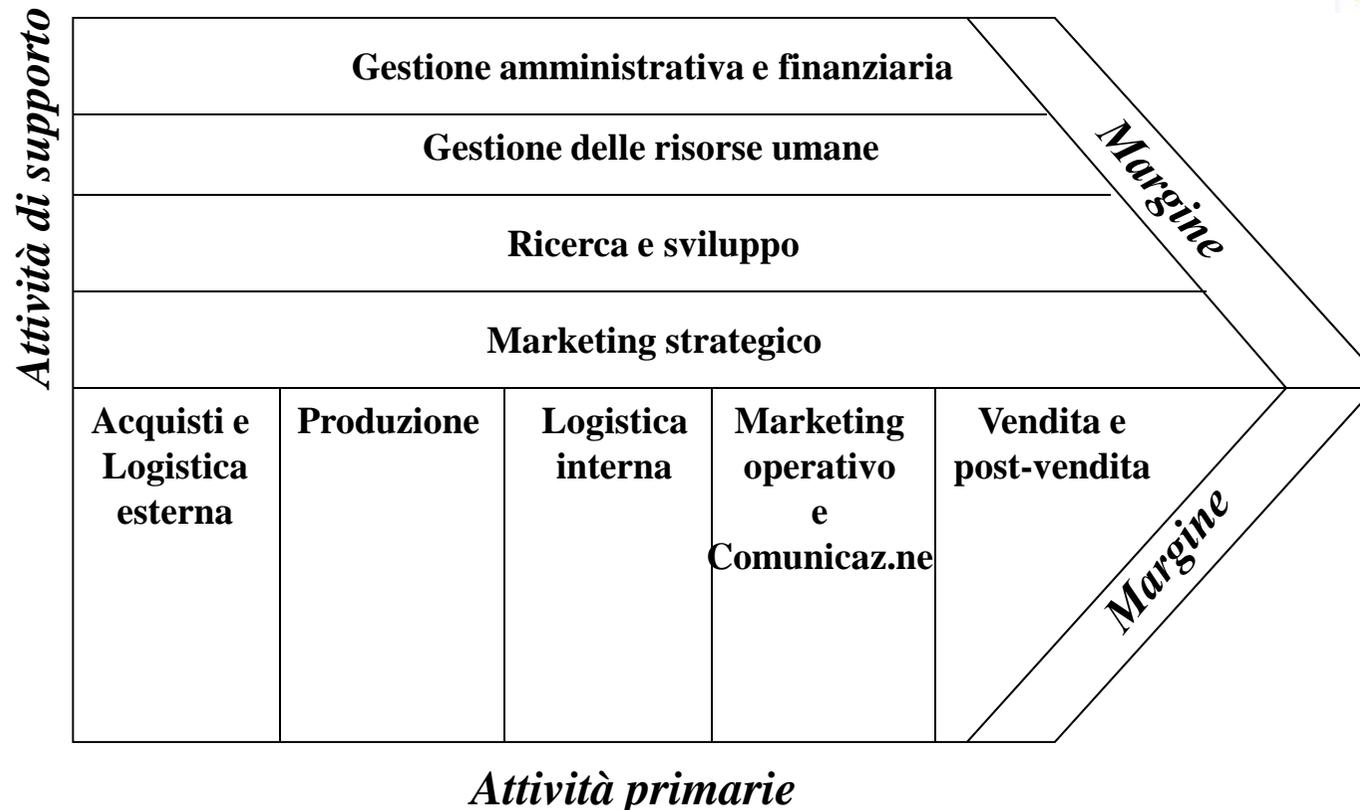
Competenze Distintive



AZIENDA

L'Impresa Rete per Innovazioni Competitive

LA CATENA DEL VALORE



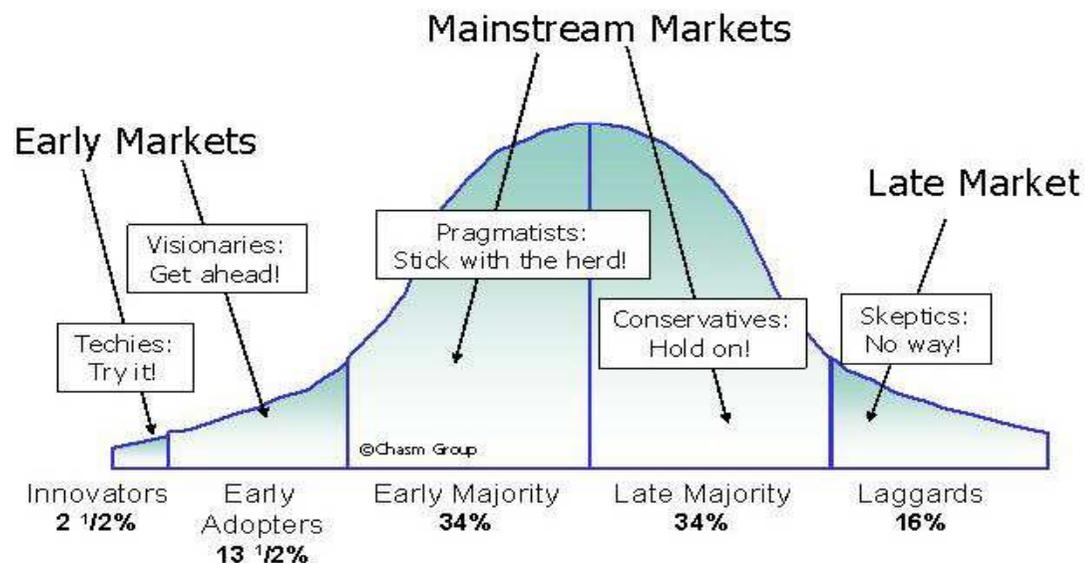
***Il peso e la criticità di ciascuna attività dipendono dalla Formula Imprenditoriale;
la loro efficacia ed efficienza determina il profitto***

ESERCITAZIONE

**FACCIAMO UNA LISTA DELLE FAMIGLIE DI TECNOLOGIE
CHE IMPATTANO SU CIASCUNA ATTIVITA DELLA CATENA DEL VALORE.**



Groups are distinguished from each other based on their characteristic response to discontinuous innovations created by new technology



tenendo conto che ogni famiglia comprende tecnologie in vari momenti del proprio ciclo di vita.

Costi e rischi della loro adozione sono più alti all'inizio.

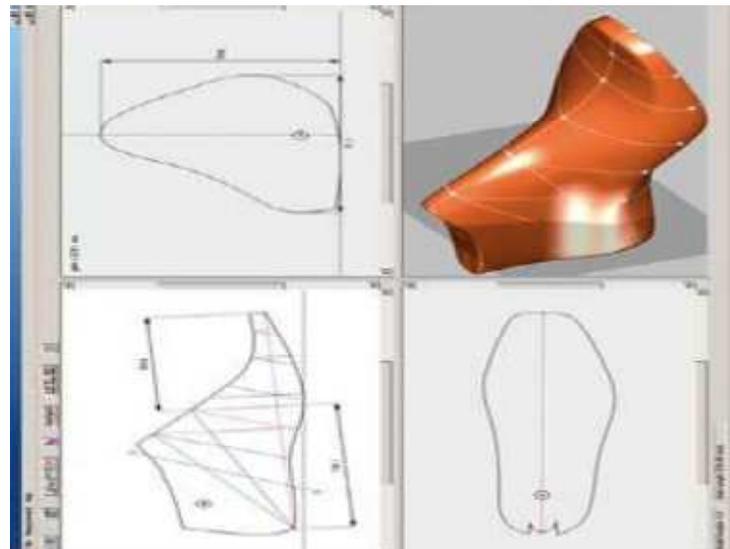
*Nuove Tecnologie:
digitalizzare prodotti e processi*

CAD e calzature
personalizzate



automazione
flessibile

GPS &
smart labels



prototipazione
rapida

*reverse
engineering*
e banche dati
dei componenti

*prodotti più unici e “pensanti”
processi più veloci e affidabili*

*Nuove Tecnologie:
WEB 2.0*

mercati virtuali



e-learning



portali di
interazione
e gestione
dei clienti/utenti
(es. turismo e sanità)

la “nuvola” in aiuto
agli artigiani

*creare ricchezza attraverso interazioni
più facili ed efficaci*

Nuove Tecnologie: Intelligenza Artificiale



customer profiling

controllo
qualità

data mining

controllo
accessi e flussi



sistemi
esperti

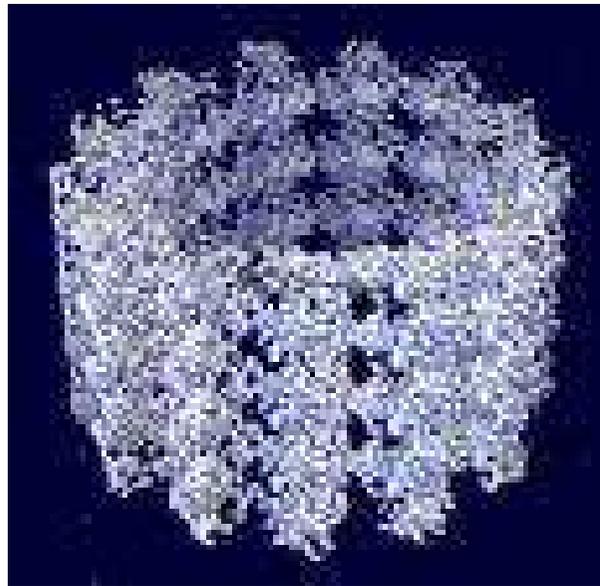
“dare un senso” alla complessità per gestirla

Nano e Biotecnologie



resistenza

eco-sostenibilità



adattabilità

generazione di
energia

sensibilità

*materiali e processi che generano
vantaggio competitivo sostenibile*

Nuove Tecnologie Energetiche



cogenerazione

biomasse



fotovoltaico

eolico
off-shore

geotermico

*occorre un piano di sviluppo locale
delle nuove fonti*

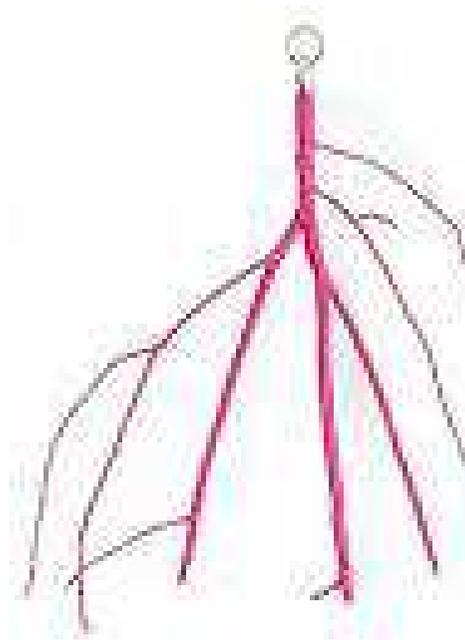
I Nuovi Saperi “Soft”

eco-design



“cool spotting”
e tendenze dell’arte

marketing
relazionale



project
management

*knowledge
base
management*

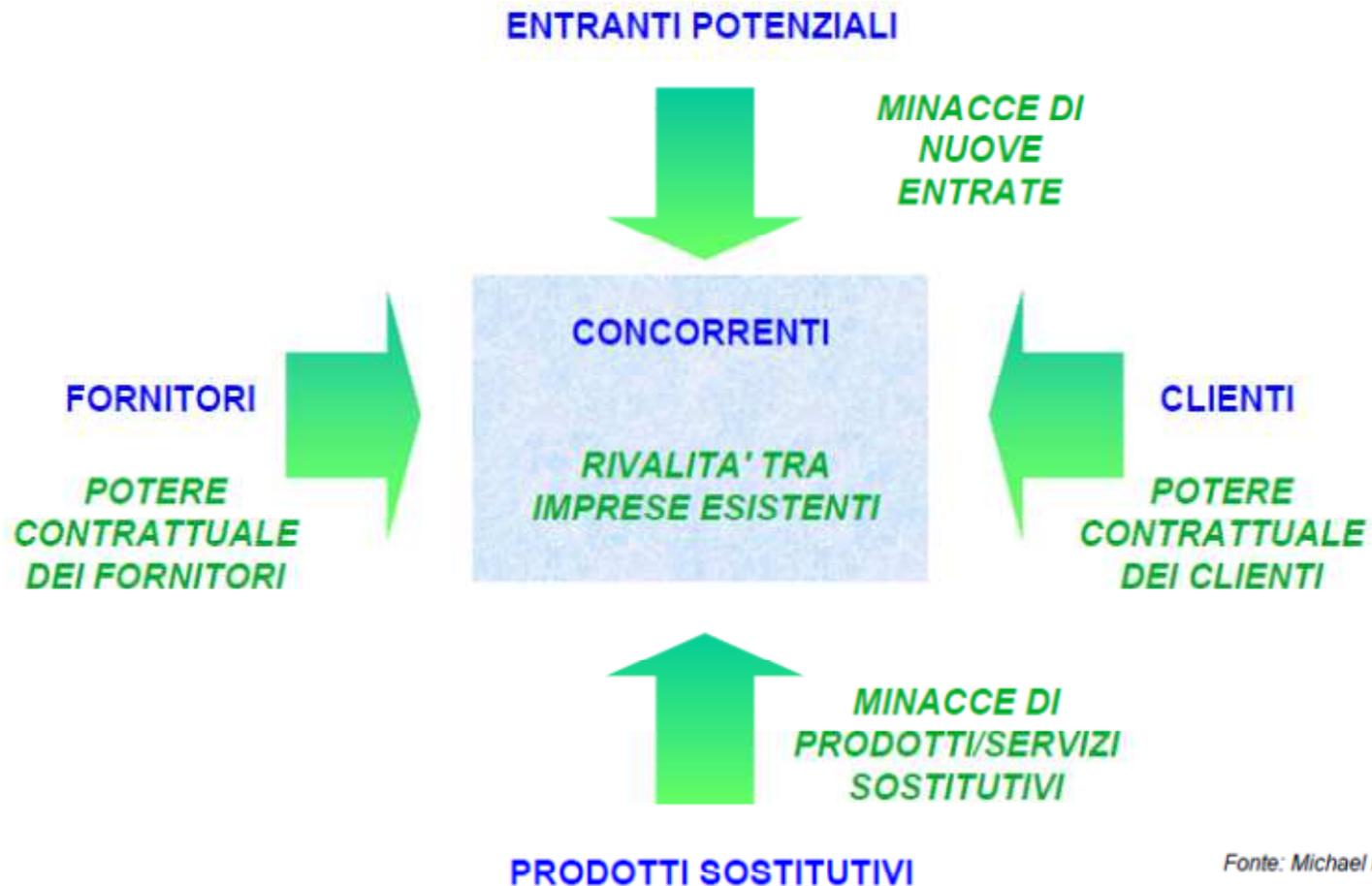
*le informazioni, le intuizioni e le relazioni
sono il nuovo capitale delle aziende*



AZIENDA

L'Impresa Rete per Innovazioni Competitive

IL VANTAGGIO COMPETITIVO: IL MODELLO DI PORTER



Fonte: Michael Porter

- Barriere all'entrata

- Potere contrattuale relativo: capacità di rinunciare alla transazione
- Potere contrattuale
 - Dimensione e concentrazione
 - Costi di sostituzione
 - Informazione
 - Capacità di integrazione a monte/a valle

- Grado di concentrazione
- Tasso di crescita della domanda
- Barriere all'uscita
- Struttura di costo delle imprese
- Grado di differenziazione possibile del prodotto/servizio

- Fungibilità del prodotto/servizio con altri (es. carburanti, mezzi di trasporto, intrattenimento, alimenti)



AZIENDA

L'Impresa Rete per Innovazioni Competitive

IL VANTAGGIO COMPETITIVO LE STRATEGIE TIPO



LEADERSHIP DI COSTO

ECONOMIE DI SCALA

EFFETTO CURVA DI ESPERIENZA

INTENSO CONTROLLO DEI

COSTI

MINIMIZZAZIONE DEI COSTI IN R&D, SERVIZI ETC.

...

LEADERSHIP DI DIFFERENZIAZIONE

IMMAGINE

SERVIZI AI CLIENTI

RETE VENDITA

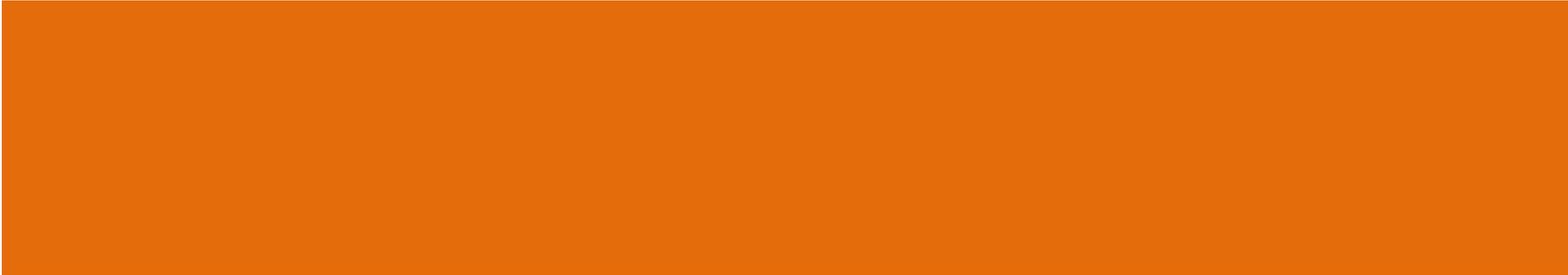
DESIGN

TECNOLOGIA



AZIENDA

L'Impresa Rete per Innovazioni Competitive



ESERCITAZIONE



amazon.com