



SAI // Sistema Azienda Infrangibile®



SOMMARIO

ARGOMENTO	PAG
Contesto attuale	3
Il Metodo S.A.I.	4
Business Model Canvas	5
Strategia Oceano Blu	6
Lean Thinking	7
Analisi del Valore	8
Six Sigma	9



CONTESTO ATTUALE

L'attuale contesto Mondiale è ormai caratterizzato da un acronimo chiamato **V.U.C.A.** che identifica le principali caratteristiche dello scenario economico ed industriale, secondo 4 parametri:

☐ Volatility

- Valori che scompaiono o si trasformano velocemente

☐ Uncertainty

- Difficile previsione a medio-lungo termine di eventi futuri a causa di eventi aleatori

☐ Complexity

- Elevato numero di variabili in gioco

☐ Ambiguity

- Significato non chiaro degli avvenimenti, dovuto alla rottura dello schema causa-effetto a causa delle innumerevoli interconnessioni



Il Metodo S.A.I. Sistema Azienda Infrangibile

S.A.I. è un Sistema integrato di metodologie rivolte *all'Innovazione di Valore*, che aiuta l'Azienda a diventare **INFRANGIBILE**, capace quindi di resistere agli “urti” ed ai “colpi” che provengono dal mercato e dalla Globalizzazione, continuando a crescere ed a creare profitto.

Le 5 Metodologie



Business Model Canvas

- Il **Business Model Canvas** è un sistema per comprendere, modificare e far evolvere un Modello di Business (*MdB*), rendendolo più competitivo e vincente rispetto a quello attuale.
- Si può applicare sia ad imprese già operanti e consolidate sul mercato, sia a nuove Imprese o Start-up.
- Il **BMC** è particolarmente utile per sviluppare **nuove linee di prodotto** e nuove **strategie commerciali**.
- Permette di «dipingere» lo **stato attuale** dell'Impresa e successivamente di studiare le migliori **opportunità di sviluppo** del MdB rispetto al mercato e alla concorrenza, tutto questo utilizzando semplici strumenti e metodi di immediata utilità.

*I 9 Settori
“interni” che
costituiscono il
MdB*



Strategia **Oceano blu**

L'approccio **OCEANO BLU** è una strategia **nuova** ed **efficace**, che non prevede di conseguire un vantaggio competitivo cercando di battere i concorrenti nel mercato esistente, ma orientando il business verso segmenti di mercato **diversi** rendendo più facile per l'impresa **differenziarsi** nei confronti dei propri concorrenti.



Strategia Oceano Blu :

- Crea una Proposta di Valore utile, che gli altri non hanno
- Ricerca e trova nuovi spazi di mercato
- Cerca nuovi Clienti in settori diversi
- Fa decollare lo sviluppo commerciale dell'Impresa
- Trova il corretto posizionamento del prezzo
- Ricerca la riduzione dei costi

LEAN Thinking

efficienza e prestazioni elevate

- ❑ Ogni processo gestionale , produttivo o logistico è composto da attività a **Valore Aggiunto** per il Cliente ed attività a **Non Valore aggiunto** , che generano invece una elevata quantità di sprechi ed inefficienze .
- ❑ Il **LEAN Thinking** ha come obiettivo prioritario quindi rimuovere ogni **spreco** (in Giapponese MUDA) dai processi Aziendali , sia nei processi produttivi (Lean Manufacturing) sia in quelli gestionali (Lean Office), massimizzando la creazione di VALORE per il Cliente.

VALORE x il Cliente

L' **Utilità** del prodotto/servizio che il **Cliente percepisce** in grado di **soddisfare le sue esigenze** e per cui è disposto a pagare il **prezzo richiesto** od un **extra-prezzo**

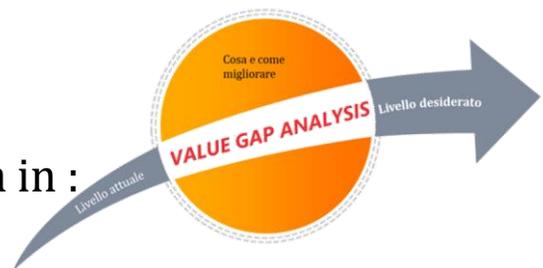
Scopo della LEAN è quindi ottimizzare tempi e costi e migliorare la performance aziendale. I vantaggi che si possono ottenere sono molto consistenti :

- ✓ Aumento dei profitti
- ✓ Snellimento dei flussi produttivi e logistici
- ✓ Riduzione dei tempi di consegna
- ✓ Aumento della produttività
- ✓ Riduzione dei costi
- ✓ Miglioramento della Qualità

L'Analisi del Valore

Value Gap Analysis

- Ogni Azienda dovrebbe avere una chiara misura del **Valore** che il Mercato si aspetta dai prodotti / servizi e confrontarlo con il **Valore** che attualmente offre, valutando poi efficaci azioni di aumento del **Valore** stesso.
- La **VGA** fornisce metodi e strumenti oggettivi , che evitano una valutazione soggettiva o basata su percezioni , introducendo criteri ed algoritmi semplici e di immediata applicazione , indipendenti da tipologie e dimensioni d'Impresa .



La metodologia **VGA** si articola in :

- ✓ Segmentare la Clientela
- ✓ Identificare i parametri di successo e critici per il Mercato
- ✓ Identificare i competitors ed il benchmark
- ✓ Costruire la Curva del Valore (CdV) dei Players
- ✓ Analisi della CdV del Mercato
- ✓ Valutare la VGA = Value Gap Analysis
- ✓ Definire il Piano A4V (Action for Value)



SIX SIGMA

Migliorare la Qualità

- ❑ Le metodologie **SIX SIGMA** sono nate in ambito manifatturiero per **ridurre i difetti** nei processi di produzione e l'idea di base è quella di utilizzare un approccio al miglioramento dei processi che sia quanto più rigoroso possibile .
- ❑ **SIX SIGMA** guarda soprattutto al futuro ed opera per prevenire l'insorgere di difettosità (piuttosto che controllare i prodotti), attraverso la riduzione della **variabilità** dei fattori che governano i processi stessi.

Tale metodologia prevede anche un percorso formativo specifico , che prevede lo studio di argomenti quali :

- Lean e Six Sigma
- Metodologia DMAIC
- Statistica descrittiva
- SPC : controllo statistico del processo
- Statistica inferenziale
- Esame finale con Project Charter reale (per rilascio delle certificazioni Green Belt e Black Belt)





PRO.NOVA CONSULTING Snc

Sede Legale : v. Foscolo 6 – 36060 Romano D'Ezzelino VI

Uffici e Sede Operativa : v. Ancona 2 – Torri di Quartesolo
36040 (VI)

Tel : 0444 026544

Email : pronova@pronovagroup.it

Sito WEB : www.pronovaconsulting.com



<https://www.linkedin.com/company/10275163/admin/>

