



Presentano l'evento

## **"PROFESSIONALITA' ROTARIANE A SUPPORTO DI NEO IMPRENDITORI"**

**10.11.2025**

## S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

### P.d.F.

1. Competenze distintive
2. Brevetto

### P.d.D.

1. Insufficienti risorse finanziarie
2. Mancanza progettista FW/SW interno
3. Posizionamento di marketing confuso

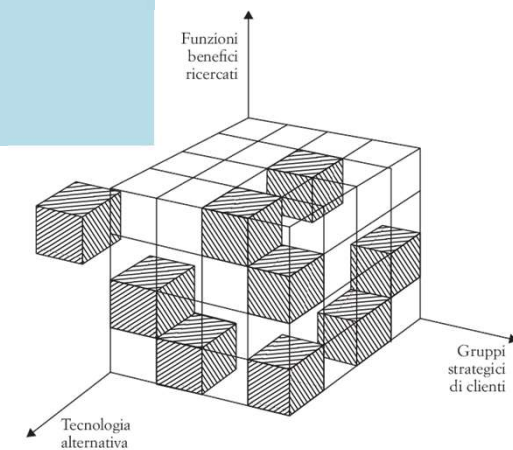
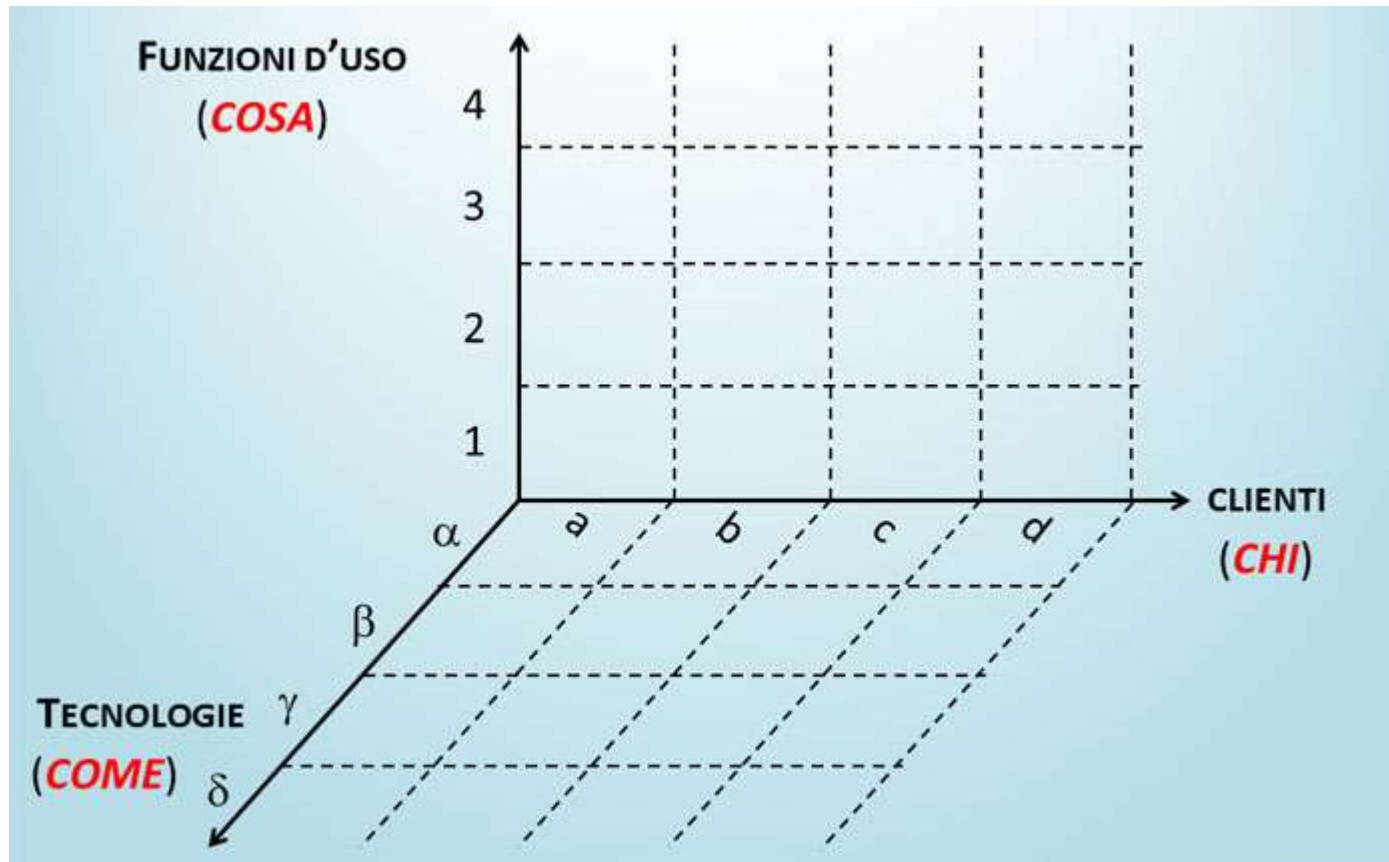
### O.

1. Bisogno insoddisfatto
2. Mercato del segmento target in crescita

### M.

1. Concorrenza a basso costo
2. Scarsa disponibilità finanziaria del target

## ABELL model/matrix (business definition)



## Le 5 forze competitive

### Fornitori

- circuiti stampati – italiani con produzione in Cina e/o India
- montaggio componenti (PCB, ecc...)

### Potenziali entranti

- Aziende elettroniche strutturate
- Produttori di display

### Concorrenti:

- .....

### Prodotti sostitutivi

- tablet commerciale modificato

### Clienti

- aziende elettroniche specializzate interessate a completamento
- Aziende manifatturiere di dimensioni medie, molto focalizzate sulla produzione (vantaggio di costo)
- .....

H.M.I.

## Attrattività del Business e Fattori Critici di Successo

Intensità Concorrenza

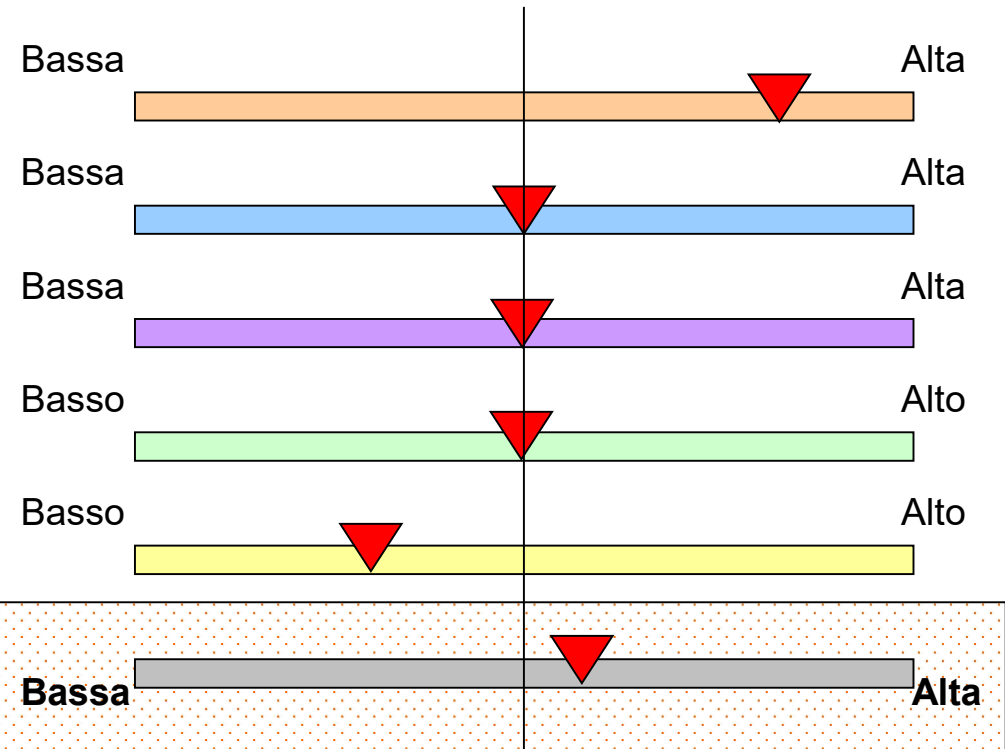
Minaccia Pot. Entranti

Minaccia Prod. Sostitutivi

Potere Contrattuale Forn.

Potere Contrattuale Clienti

**ATTRATTIVITA'**



F.C.S. 1: progettazione multi-settore (FW+HW progetti articolati)

F.C.S. 2: contenimento costi sviluppo progetto

F.C.S. 3: garanzie contrattuali su confidenzialità ed esclusi

F.C.S. 4: rispetto date di consegna

H.M.I.

## Organizzazione coinvolta nel processo di acquisto

Interlocutore	Ruolo	Motivazione
<b>ACQUIRENTE</b>	<b>ACQUISTA</b>	<b>PREZZO</b>
<b>UTILIZZATORE</b>	<b>CONSUMA</b>	<b>PRESTAZIONE</b>
<b>INFLUENZATORE</b>	<b>CONSIGLIA</b>	<b>TECNICA/OPINIONE</b>
<b>GATE KEEPER</b>	<b>FILTRA INFORMAZIONI</b>	<b>PERSONALE</b>
<b>DECISORE</b>	<b>AUTORIZZA</b>	<b>INTERNA/POLITICA</b>

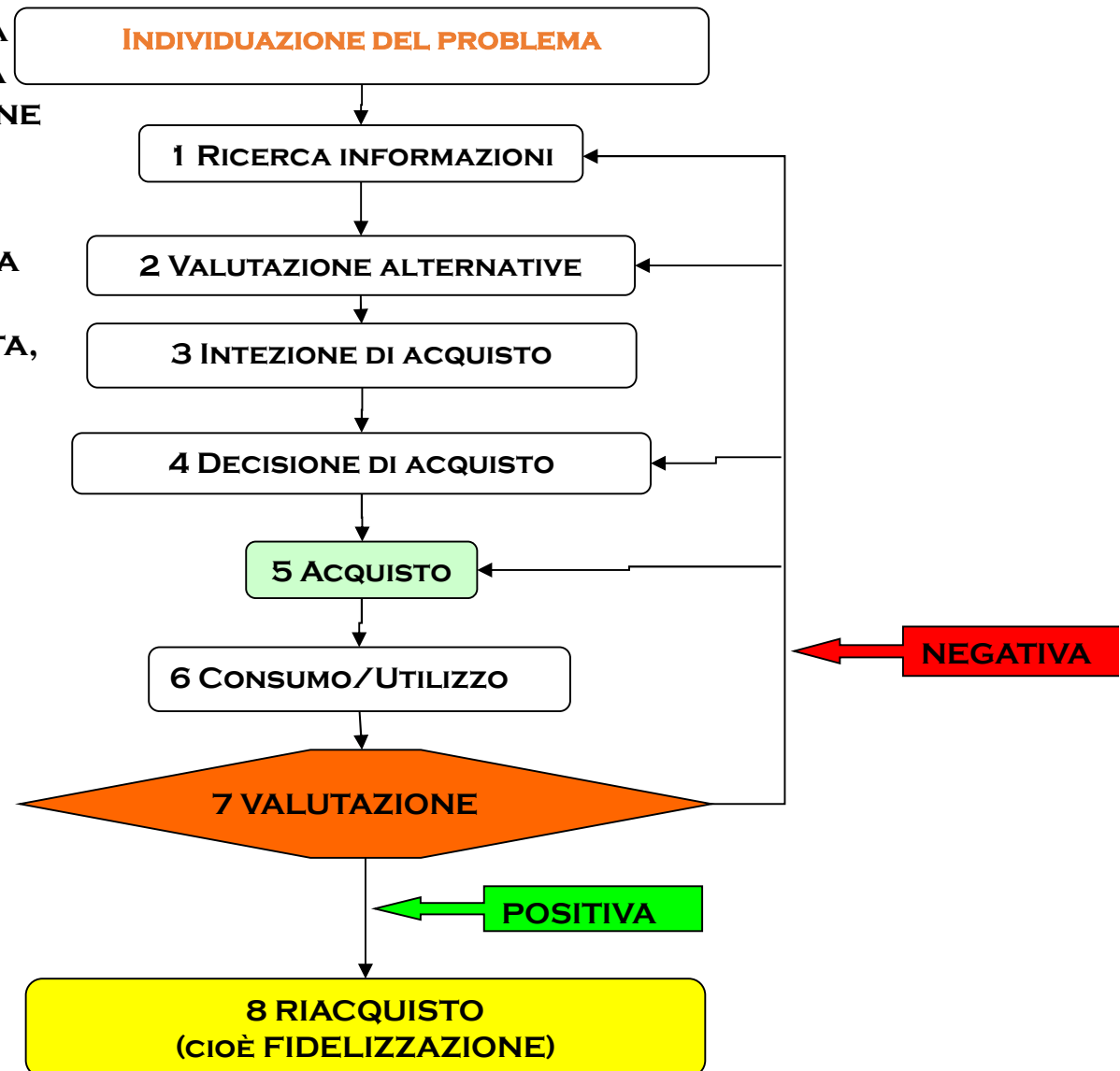
Quando, come e su chi agire, nel processo di vendita?

TRADIZIONALMENTE, GRAN PARTE DELLA CLASSE IMPRENDITORIALE CHE GOVERNA LE PMI ITALIANE HA SCARSA PROPENSIONE ALL'ATTENZIONE AL MEDIO-LUNGO PERIODO.

MENTRE LA PERCEZIONE DELL'ESISTENZA DI UN PROBLEMA È FORTISSIMA, LA SUA SOLUZIONE VIENE A VOLTE SOLO SFIORATA, ALTRE VOLTE IGNORATA O FRAINTESA.

START UP DEVE :

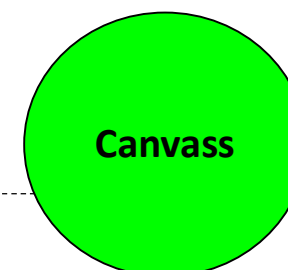
- .....



Attività Infrastrutturali		relazioni istituzionali – gestione legale contratti amministrazione e sistemi informativi fruibili e web-based – comunicazione integrata		
Gestione Risorse Umane		<b>fidelizzare – motivare – formare:</b> progettisti, commerciali;		
Sviluppo Tecnologie		Sviluppo prodotti ad-hoc Presidio gestione commesse e gestione manutenzione + DESIGNER ESTERNI		
Approvvigionamenti		Marketing di acquisto – aggressività focalizzata alla riduzione costi		
Logistica in ingresso	Produz.	Logistic. Uscita	Mktg e Vendite	Servizi Post V.
<b>Controllo qualità</b>	<b>Assemblaggio (optical bonding)</b>	<b>Controllo qualità</b>	<b>Comunicazione</b>	Gestione rete assistenza
Gestione giacenze	<b>Testing</b>		<b>Networking</b>	Gestione installatori
Tempi			Collaborazione con UFFICI DESIGN DI PRODOTTO	Telecontrollo e bollettazione
			Accordi quadro	



PARTNERS CHIAVE	ATTIVITÀ CHIAVE	VALORE OFFERTO	RELAZIONE CON CLIENTI	SEGMENTI DI CLIENTELA
Terzisti elettronica Agenzie di comunicazione Designer industriali/ergonomici	Marketing & Comunicazione Progettazione Controllo qualità Completamento con tastiere e serigrafia Produzione HW interna tastiere	Dominio come se fosse stato progettato internamente Riduzione numero fornitori Riduzione time to market Riduzione costi approvvigionamento e logistica Riduzione investimenti in personale	Passaparola Sito internet <i>a supporto</i> Partecipazione (visite, sponsorizzazioni, ecc...) a eventi di settore Tele/web-marketing	Fatturato <250M€ - Piccole e medie aziende <b>MANIFATTURIERE</b> (vantaggio di prezzo) ; meglio se C-Level nuovo NECESSARIA VERTICALIZZAZIONE e cross selling su Clienti di Partners industriali
	<b>RISORSE CHIAVE</b> Progettista FW-SW Progettista HW Progettista Meccanico Commerciale Senior		<b>CANALI</b> Diretto	
<b>STRUTTURA DEI COSTI</b> Personale (progettista senior e commerciale) Linee SMD/PTH ( <b>OUTSOURCING</b> ) Consulenze esterne (tele/web-markeging, ecc...) Promotion		<b>FLUSSI DI RICAVI</b> Prefattibilità upfront scontata in caso di ordine Progetto e offerta tecnica Vendita pluriennale (5 anni) dei sistemi a partire dall'anno successivo		





Presentano l'evento

## **"PROFESSIONALITA' ROTARIANE A SUPPORTO DI NEO IMPRENDITORI"**

**Grazie**