



Distretto 2072

Governatore 2025 - 2026
Guido Giuseppe Abbate



Presentano l'evento



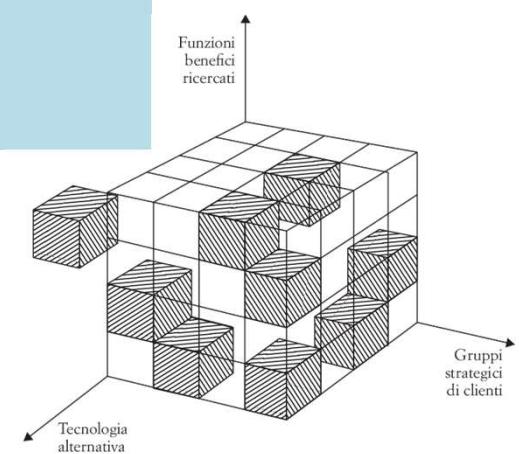
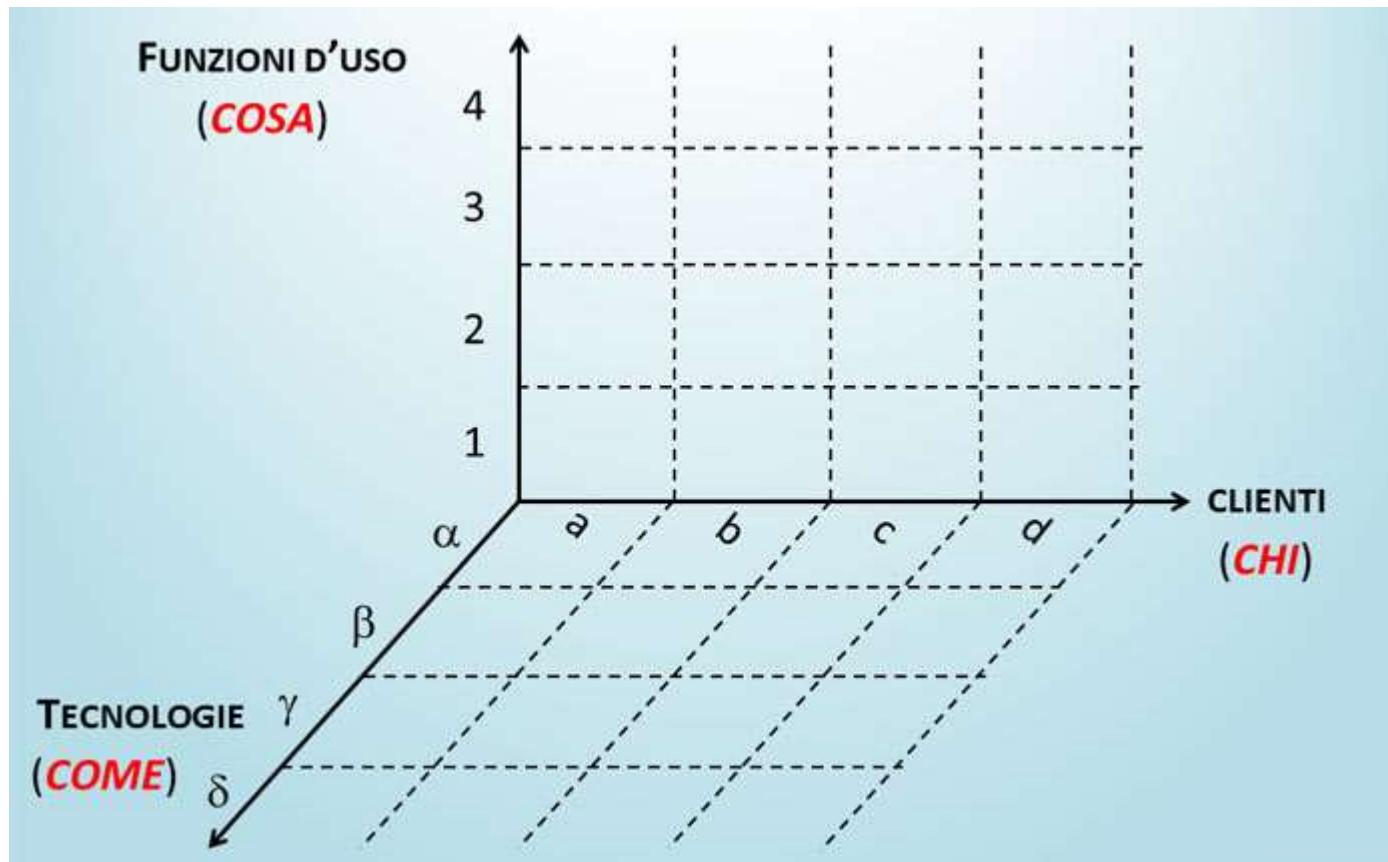
"PROFESSIONALITA' ROTARIANE A SUPPORTO DI NEO IMPRENDITORI"

10.11.2025

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

P.d.F. <ul style="list-style-type: none">1. Competenze distintive2. Brevetto	P.d.D. <ul style="list-style-type: none">1. Insufficienti risorse finanziarie2. Mancanza progettista FW/SW interno3. Posizionamento di marketing confuso
O. <ul style="list-style-type: none">1. Bisogno insoddisfatto2. Mercato del segmento target in crescita	M. <ul style="list-style-type: none">1. Concorrenza a basso costo2. 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

Clieni

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

H.M.I.

Intensità Concorrenza

Minaccia Pot. Entranti

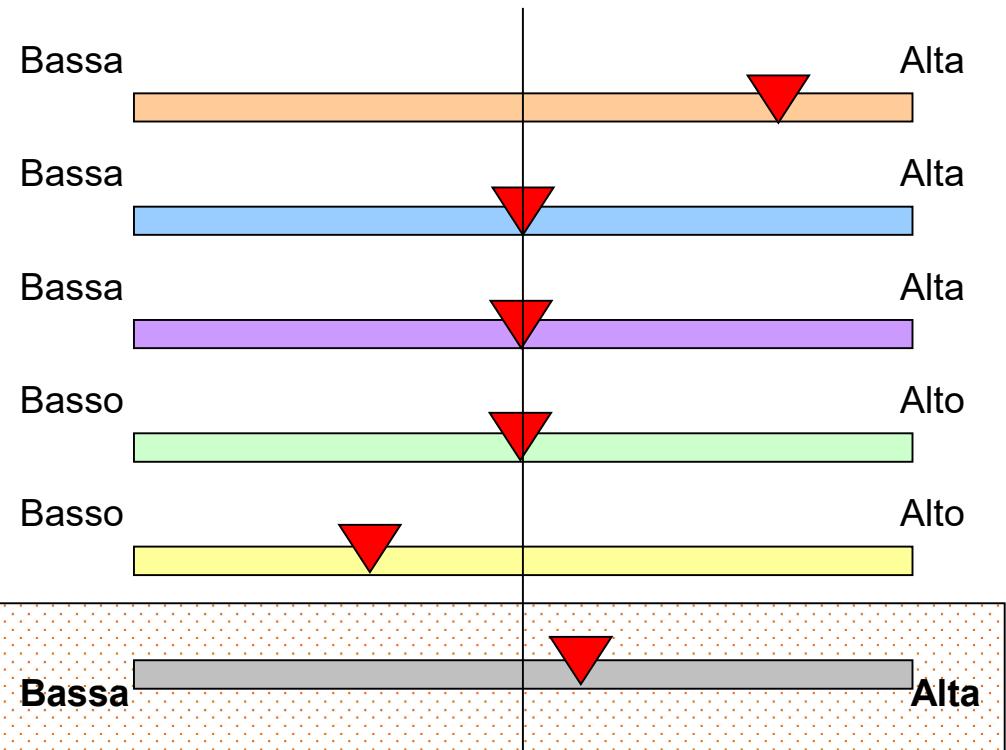
Minaccia Prod. Sostitutivi

Potere Contrattuale Forn.

Potere Contrattuale Clienti

ATTRATTIVITÀ'

Attrattività del Business e Fattori Critici di Successo



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 esclusività

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

H.M.I.

Organizzazione coinvolta nel processo di acquisto

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

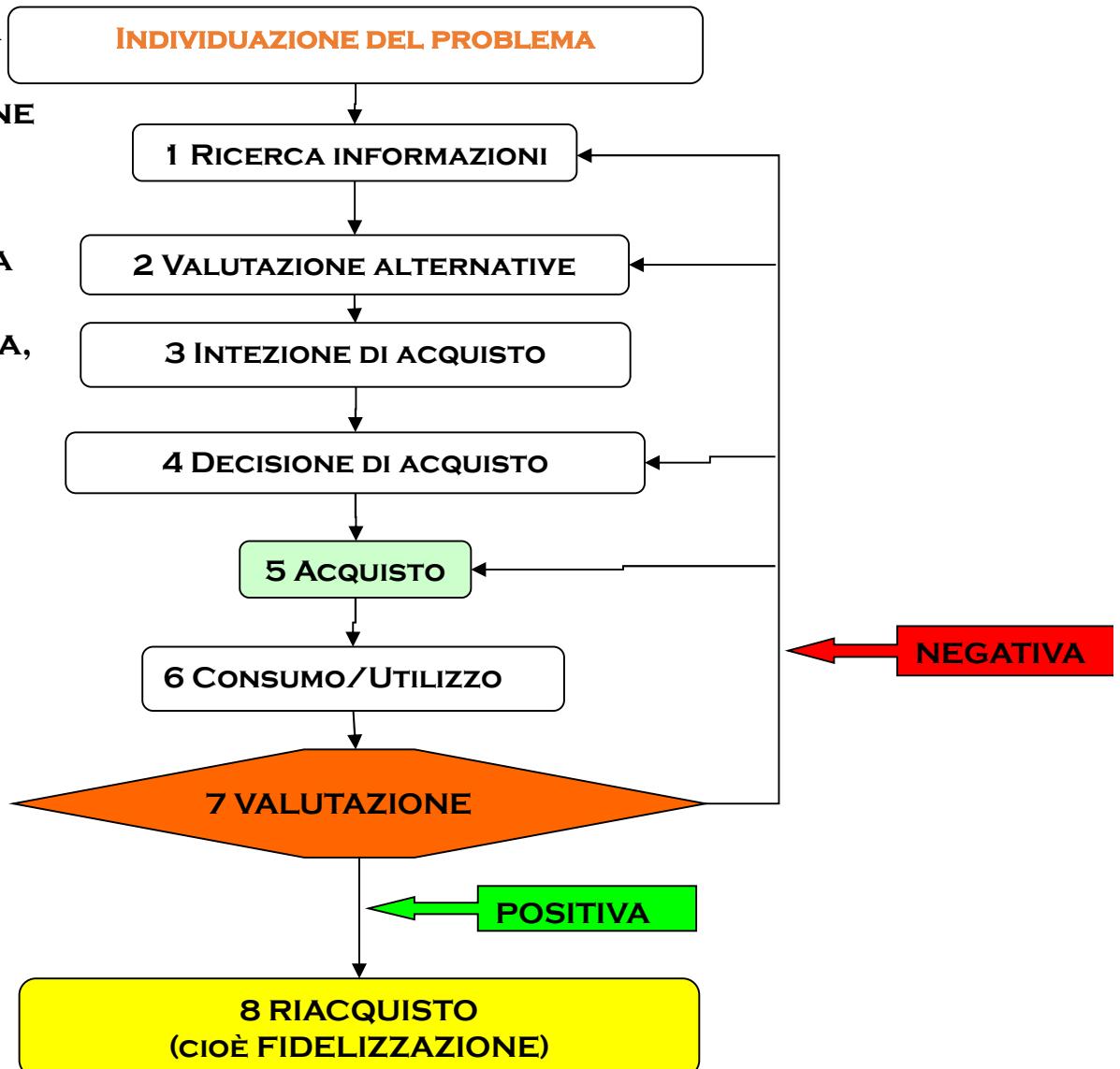
Quando, come e su chi agire, nel processo di vendita?

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

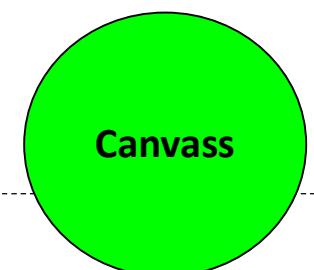
MENTRE LA PERCEZIONE DELL'ESISTENZA DI UN PROBLEMA È FORTISSIMA, LA SUA SOLUZIONE VIENE A VOLTE SOLO SFIORATA, ALTRE VOLTE IGNORATA O FRAINTESA.

START UP DEVE :

-



Attività Infrastrutturali	relazioni istituzionali – gestione legale contratti amministrazione e sistemi informativi fruibili e web-based – comunicazione integrata			
Gestione Risorse Umane	fidelizzare – motivare – formare: 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 Controllo qualità Gestione giacenze Tempi	Produz. Assemblaggio (optical bonding) Testing	Logistic. Uscita Controllo qualità	Mktg e Vendite Comunicazione Networking Collaborazione con UFFICI DESIGN DI PRODOTTO Accordi quadro	Servizi Post V. Gestione rete assistenza Gestione installatori Telecontrollo e bollettazione

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



Governatore 2025 - 2026
Guido Giuseppe Abbate



Presentano l'evento



"PROFESSIONALITA' ROTARIANE A SUPPORTO DI NEO IMPRENDITORI"

Grazie