Esame di Organizzazione d'impresa

Materiale anno 2021

Specifiche sul materiale:

- Modulo 1 e 2: sono state riportate le sbobinature

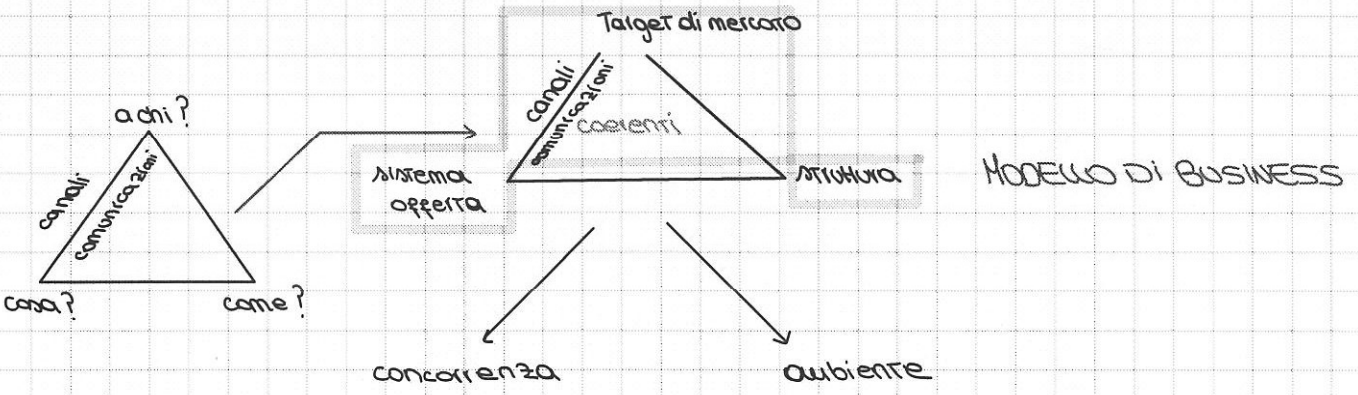
- Modulo 3 e 4: sono state riportate le sbobinature con annessi i numeri delle slide di riferimento (non sono state direttamente inserite perchè soggette a copyright)

master COPY
master COPY COPISTERIA
master COPY COPISTERIA
master COPY

05.03.21 Prima lezione: modulo 1

Dopo esserci concentrarsi su cosa è l'economia abbiamo visto che l'immagine in televisione è negativa con problematiche ambientali e comportamenti opportunistici. All'interno dell'economia ci sono 2 componenti, una componente legata alla legge e una legata all'abitare nel senso di dare a ciascuno secondo una giusta misura. Oggi entriamo nel dettaglio sul tema del corso: l'impresa. Dell'economia vediamo il fenomeno dell'impresa che ad istituzioni di economia era considerata come una scatola chiusa, questo corso ha un punto di vista interno per capire di cosa si stratta. Rispondiamo ad alcune domande:

1- come nasce un'impresa? Deriva in parte dai bisogni non ancora soddisfatti delle persone, in un certo senso se non servono/già ci sono tanti, allora non ha senso aprire un'attività. Obiezione: Non è proprio così perché allora nessuno aprirebbe più, serve qualcosa di più. un'impresa nasce da un'idea di business, questa riguarda 3 elementi chiave che nella fase iniziale non sono messi a fuoco ma che poi dovranno esserlo attraverso un processo in cui uno o più o di questi elementi dovranno cambiare, perché quello che conta é la coerenza complessiva. Questi 3 elementi li possiamo rappresentare come i vertici di un triangolo. Il primo elemento a chi? Secondo elemento cosa? Terzo elemento come? Una idea di business può nascere da ciascuno di questi. Se nasce da cosa nasce partendo da una soluzione ad esempio da un prodotto che dovrà trovare il proprio mercato.



master COPY

Se l'idea di business nasce da a chi significa che nasce dalla conoscenza del mercato al quale ci si intende rivolgere.
Se nasce dal come significa che nasce dal desiderio di sfruttare meglio le competenze acquisite.
A questi 3 elementi si aggiungono altri che sono rappresentati dai canali, che servono a portare il cosa verso chi, e dalla comunicazione.
Questa idea di business deve essere messa a fuoco attraverso delle interazioni successive per arrivare a definire quello che si chiama target di mercato, poi il sistema di offerta e la struttura.
A questi 3 si aggiungono i canali per portare il sistema di offerta al mercato e la politica di comunicazione.
Questi 5 elementi devono essere tra loro coerenti. L'insieme di questi 5 rappresenta il modello di business. Ogni impresa ha almeno un modello. Questo deve tener conto del contesto nel quale l'impresa andrà ad operare e quando si parla di contesto si parla sia della concorrenza sia l'ambiente. Partiamo dall'ambiente che è un insieme di forze che modificandosi richiedono degli aggiustamenti da parte del modello, forze diverse come forze macroeconomiche per esempio il fatto che esistono paesi emergenti ha fatto si che nei paesi occidentali ci sia una tendenza allo spostamento di attività verso paesi emergenti. Un altro elemento ambientale sono le forze di mercato come i mercati di approvvigionamento che influenzano la struttura, un'altra dai trend che sono diversi come socioeconomici, invecchiamento della popolazione che porta un cambiamento del mercato al consumo. Pensiamo alla urbanizzazione e migrazioni è un altro trend che è di natura tecnologica. Un altro trend riguarda le leggi come l'introduzione di dazi.

La concorrenza.
I concorrenti non sono su uno stesso livello. C'è una concorrenza diretta e indiretta. La prima è costituita da quelle imprese che offrono sistemi di offerta analoghi, ma anche indiretta come imprese che offrono prodotti sostitutivi che soddisfano gli stessi bisogni e infine la concorrenza potenziale cioè imprese che non sono attualmente in concorrenza ma che in futuro potrebbero diventarlo.

master COPY
master COPY COPISTERIA
master COPY

I clienti potenziali sono quelli che attualmente non sono concorrenti ma che lo potrebbero diventare in futuro.
Esempio: i fornitori nel momento in cui decidono di espandere l'attività facendo quello che facciamo noi. Se succede diventa un mio concorrente.
Riprendiamo il concetto di partenza, come nasce un'impresa: nasce da un'idea di business. Questa è articolata in alcuni elementi.
-cosa? Che definisce il sistema di offerta. Cosa offro sul mercato che si indirizza a chi (target di mercato) e come offriamo il prodotto che definisce quella che è la struttura.
Poi si aggiungono i canali di distribuzione e la comunicazione perchè se nessuno lo sa il bisogno resta insoddisfatto. questi 5 elementi definiscono il sistema di business. Un'idea di business può nascere da ciascuno di questi elementi.
Facciamo alcuni esempi. Vediamo un'impresa che è nata dal cosa:

- post-it sono prodotti da una multinazionale e sono nati quando questa cercava altro. Nel 1968 un ricercatore stava cercando una colla permanete ovvero un adesivo che si attacca ai fogli in maniera permanete e facendo vari esperimenti si imbatte in una colla che non attaccava in modo permanete e quindi è venuto fuori un adesivo che non era quello ricercato e quindi si chiese se potesse servire a qualcosa. Siamo in una situazione in cui abbiamo un qualcosa già ma non sappiamo come utilizzarlo. È stato risolto con un ricercatore che cantava nel coro della chiesa e si era accorto che gli spartiti non riuscivano a stare fermi sul leggio e c'era la necessità di fare annotazioni ma non si potevano fare sullo spartito. Da li è partito quello che è il post it che viene lanciato nel 1980. Nel momento in cui si trova un problema che può essere risolto con quel prodotto c'è un'idea di business. Oggi ci sono almeno 200 prodotti

-jacuzzi siamo all'inizio del 1915 in piena guerra mondiale dal nord d'Italia dei fratelli partirono per l'America in California e poi dopo tutta la famiglia si sposta li. Fondano un'impresa chiamata jacuzzi bros e avevano inventato delle eliche e dopo inventano una pompa per irrigare i campi che va a ruba tra gli agricoltori e poi ne inventano un'altra sempre in campo agricolo per combattere le gelate. Siamo nel 1943 succede qualcosa nella famiglia jacuzzi. Uno dei 7 fratelli, un figlio minore sviluppa l'artrite reumatoide e fa delle cure in ospedale con delle cure con l'idroterapia. Il padre vuole aiutare il figlio ad avere maggiore tranquillità e progetta una pompa portatile a getto che poteva essere inserita nella vasca da bagno e che sintetizzava gli effetti dell'idroterapia. Voleva che il figlio potesse beneficiare dell'idroterapia stando a casa e non in ospedale. Nel 1968 quel progetto di pompa viene rielaborato e nasce una vasca con delle bocchette integrate e con idromassaggio. nasce la jacuzzi bros. Da allora hanno raggiunto 250 brevetti industriali.

- a chi? Target di mercato. L'idea nasce che vedo che sul mercato c'è un bisogno che non è ancora soddisfatto e la maggior parte delle idee di business nasce in questo modo come la San Carlo che è un gruppo industriale e all'inizio era una rosticceria di Milano e prende in nome dalla parrocchia vicino tale chiesa e vendevano pollo arrosto e patate croccanti come contorno e erano molto privilegiate e così nasce un gruppo industiale.

-come: nasce dal desiderio di sfruttare meglio le competenze che un'impresa ha acquisito, il marchio, struttura produttiva o commerciale. esempio: zara Armani decidono di entrare nell'ambito dell'arredamento della casa in un mercato diverso le stesse logiche commerciali. Questo modello di business sia colloca in un ambiente e ha che fare con la concorrenza e cerca di influenzarlo ed è influenzato. l'ambiente è un insieme di forze, Alcune sono macro economiche come il PIL o il tasso l'inflazione.

Ad esempio i mercati di approvvigionamento come le mascherine, mercati dove le impese vanno a rifornirsi di materie prime. L'invecchiamento della popolazione in Italia e Giappone abbiamo il più alto tasso di invecchiamento e aumenterà e cambieranno anche le abitudini e infatti nei mercati ci sono molti prodotti per la terza età e a disposizione in farmacia di prodotti e toviamo prodotti per celiaci e per anziani non più per bambini.
La concorrenza è sia diretta che indiretta, come quelli che offrono prodotti sostitutivi ovvero diverso dal mio ma che soddisfa lo stessso bisogno. Prendiamo le compagnie aeree che vendono un sevizio di mobilità un prodotto sostitutivo potrebbe essere treno e flixbus che sono sempre nella stessa linea. Un prodotto differente è il web ovvero un sistema di video conferenza. Questa cosa è molto visibile con la pandemia anche perchè c'è stato divieto di spostamento. Anche Teams che esisteva 5 anni fa nessun docente pensava di utilizzando e Microsoft hanno iniziato a svilupparlo cosi poteva servire a molte cose. Ci sono anche i concorrenti potenziali che possono entrare durante le fasi successive