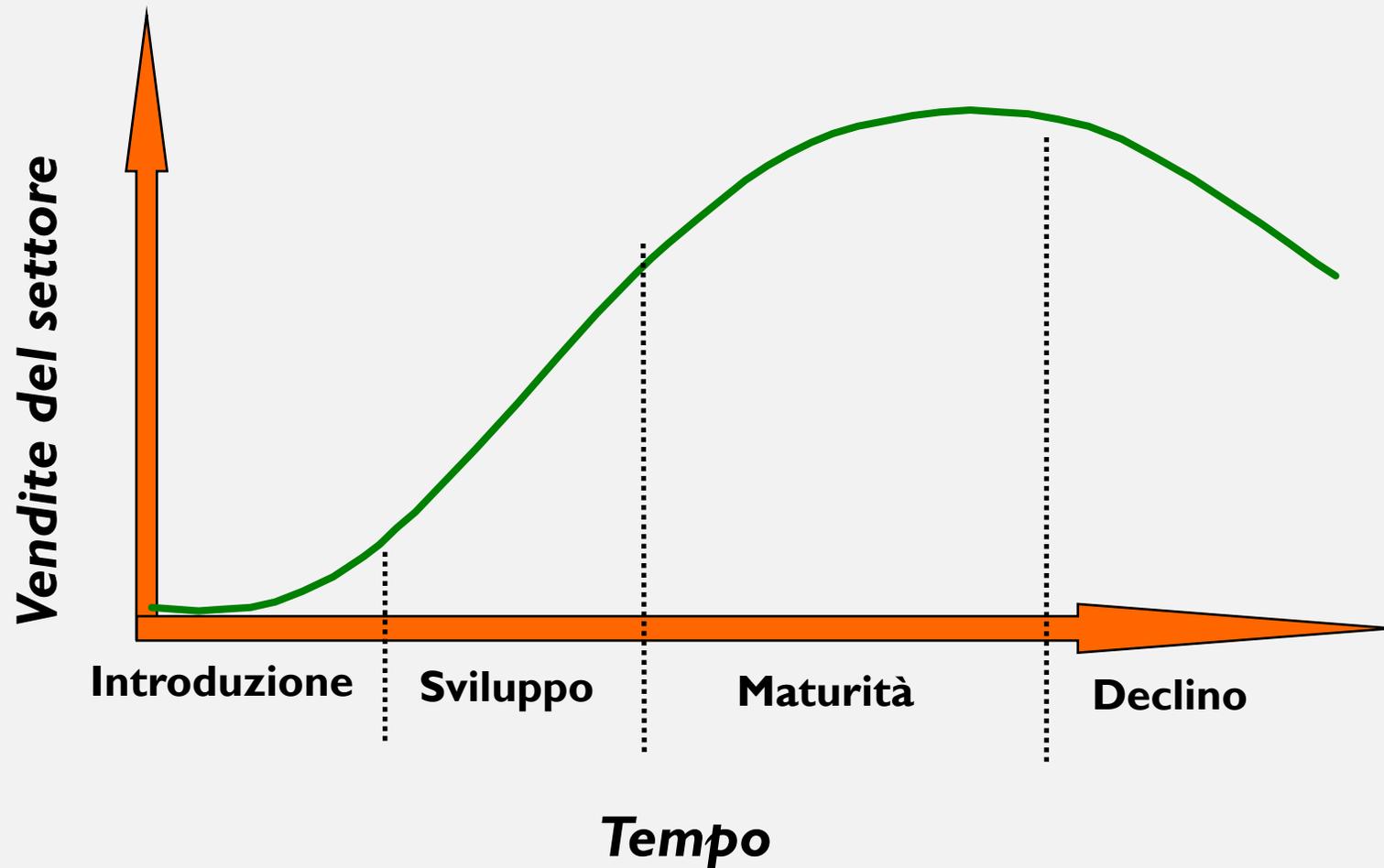


L'EVOLUZIONE DEL SETTORE E IL CAMBIAMENTO STRATEGICO

(CAP 8)

UNIT VII - SLIDE

CICLO DI VITA DEL SETTORE



DALL'INTRODUZIONE ALLO SVILUPPO

- Modelli dominanti



STANDARD TECNICI



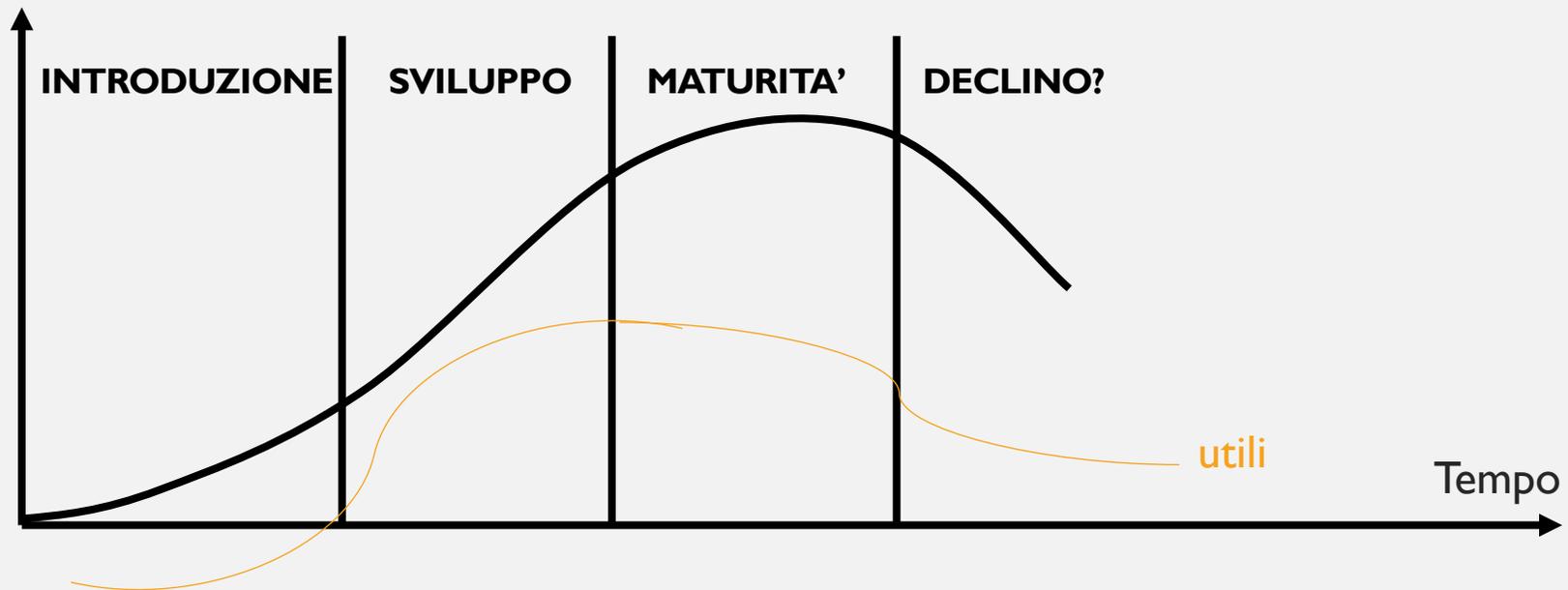
ECONOMIE DI RETE

- Modelli di business

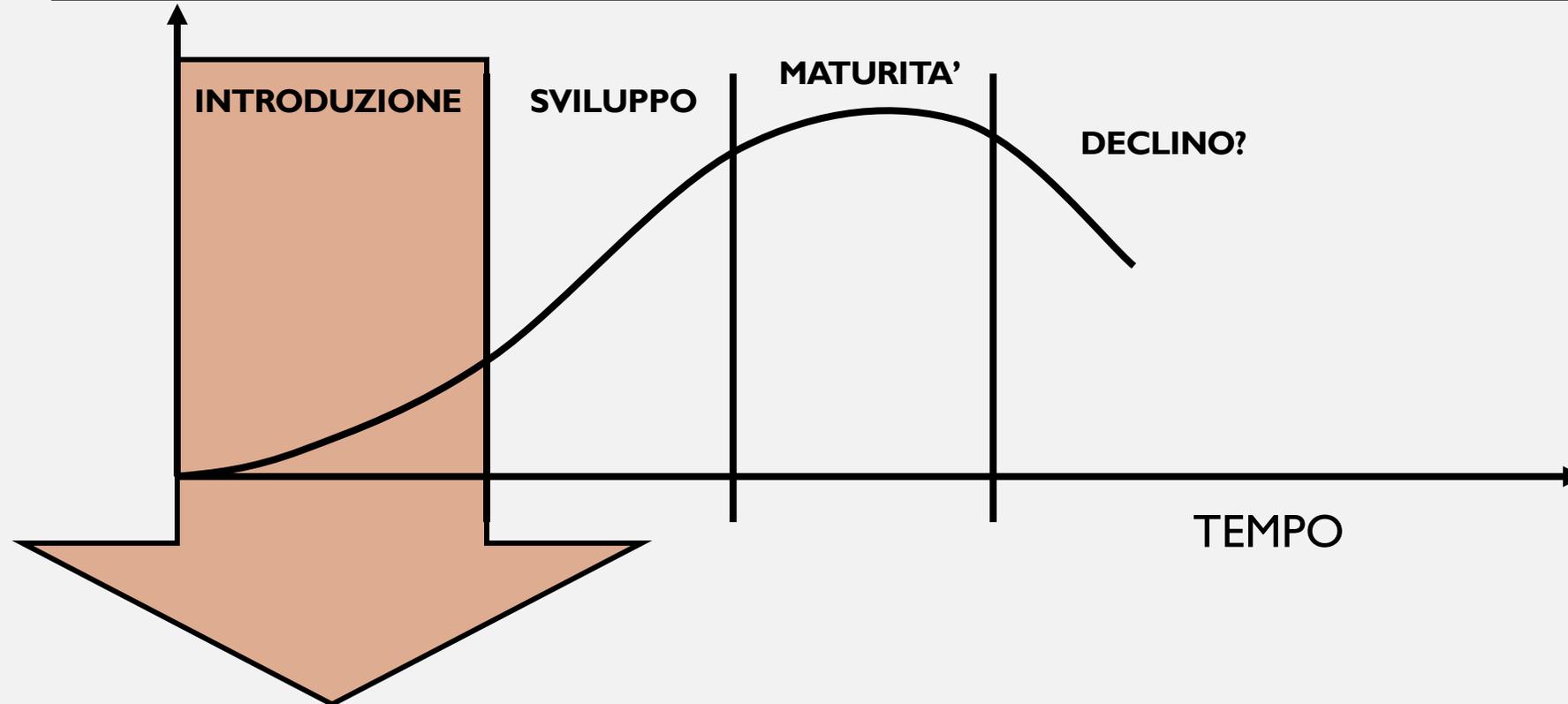
La nascita di un settore avviene generalmente per effetto di innovazioni radicali che portano all'affermazione di nuovi modelli di prodotto, servizio o business. All'innovazione radicale segue una fase di innovazioni incremental

L'EVOLUZIONE DELLA DOMANDA NEL TEMPO

SVILUPPO DELLA DOMANDA

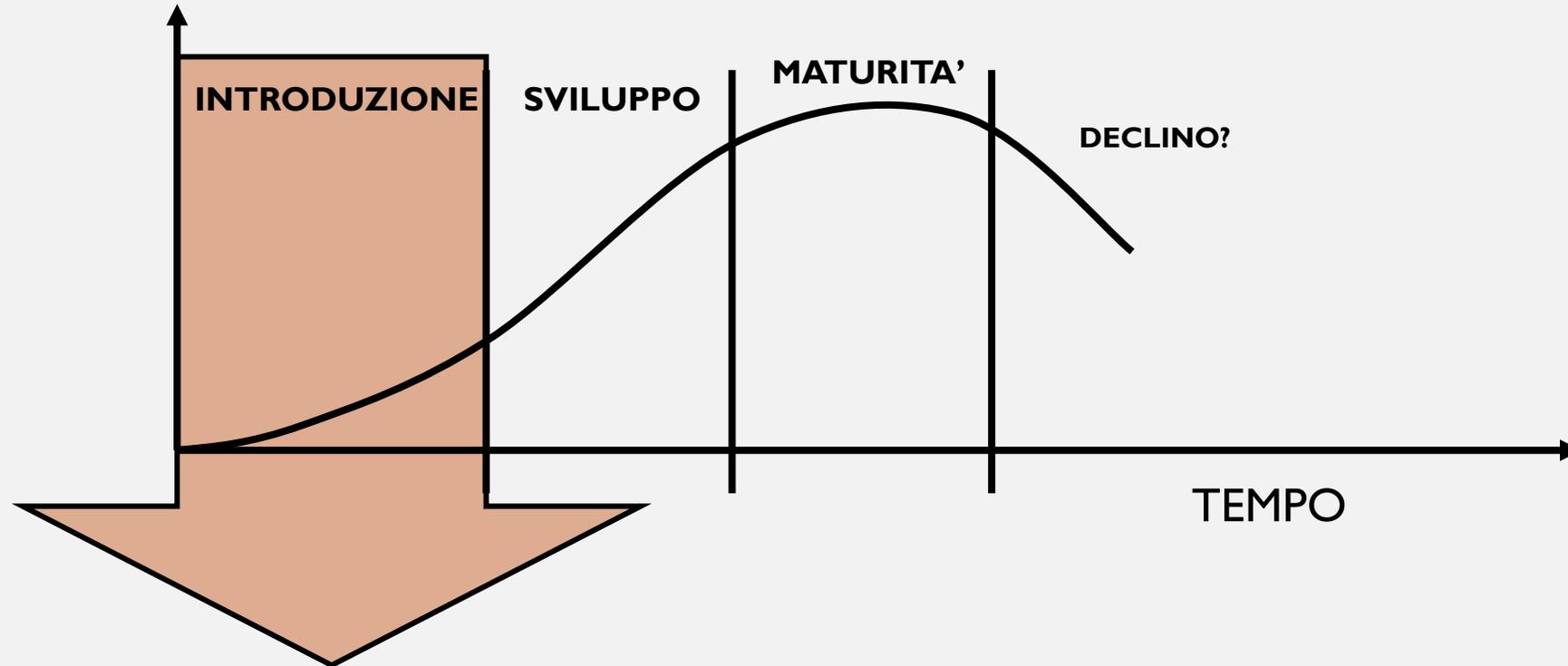


LA FASE DI INTRODUZIONE



- OBIETTIVO → → → COSTRUIRE UN MERCATO
- PRESSIONE CONCORRENZIALE → → → BASSA

I FATTORI CRITICI DI SUCCESSO NELLA FASE DI INTRODUZIONE

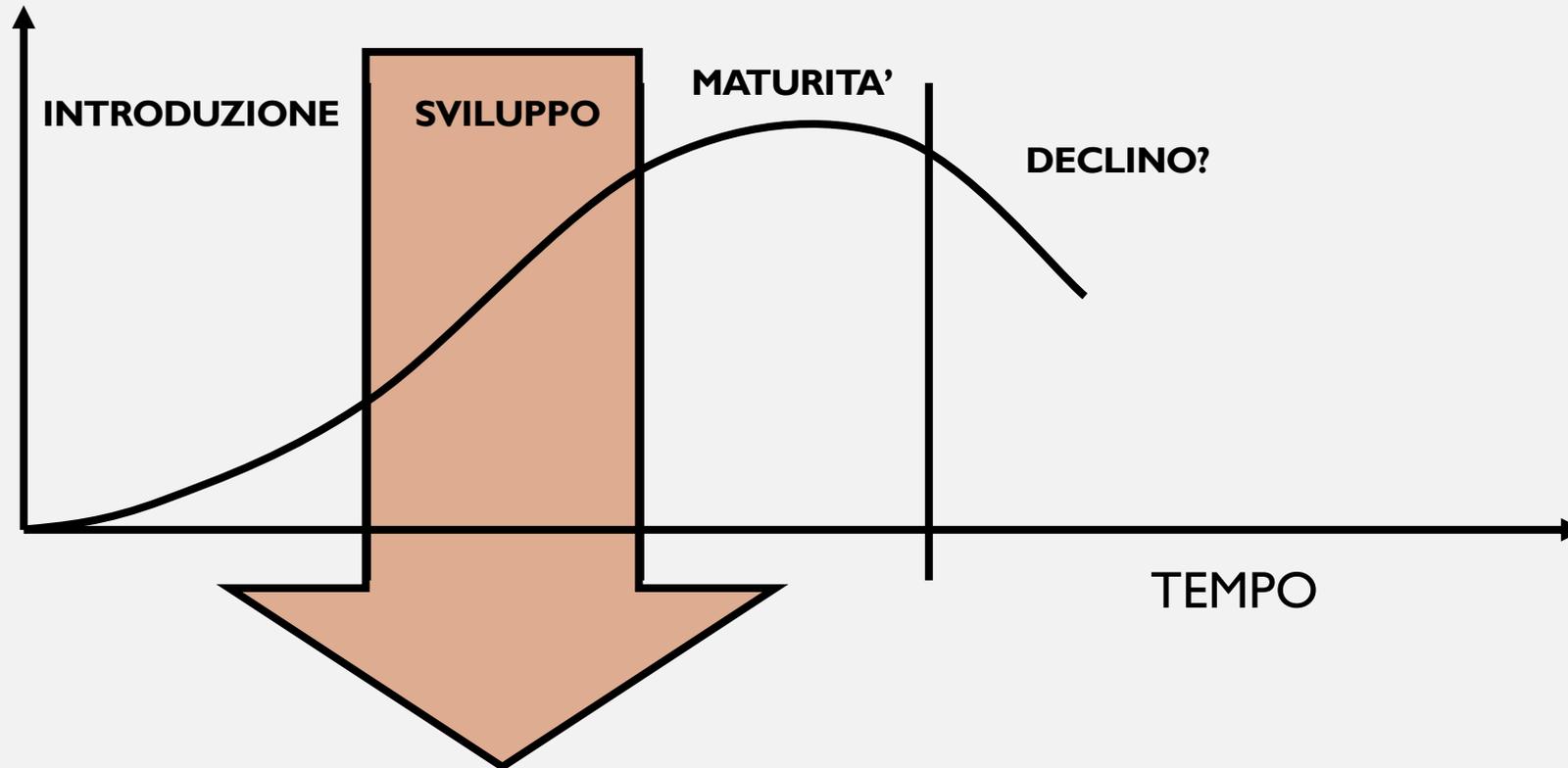


- INNOVAZIONE DI PRODOTTO
- CAPACITA' FINANZIARIA
- CAPACITA' DI PRODUZIONE, DI MARKETING, DI DISTRIBUZIONE

LE SCELTE NELLA FASE DI INTRODUZIONE

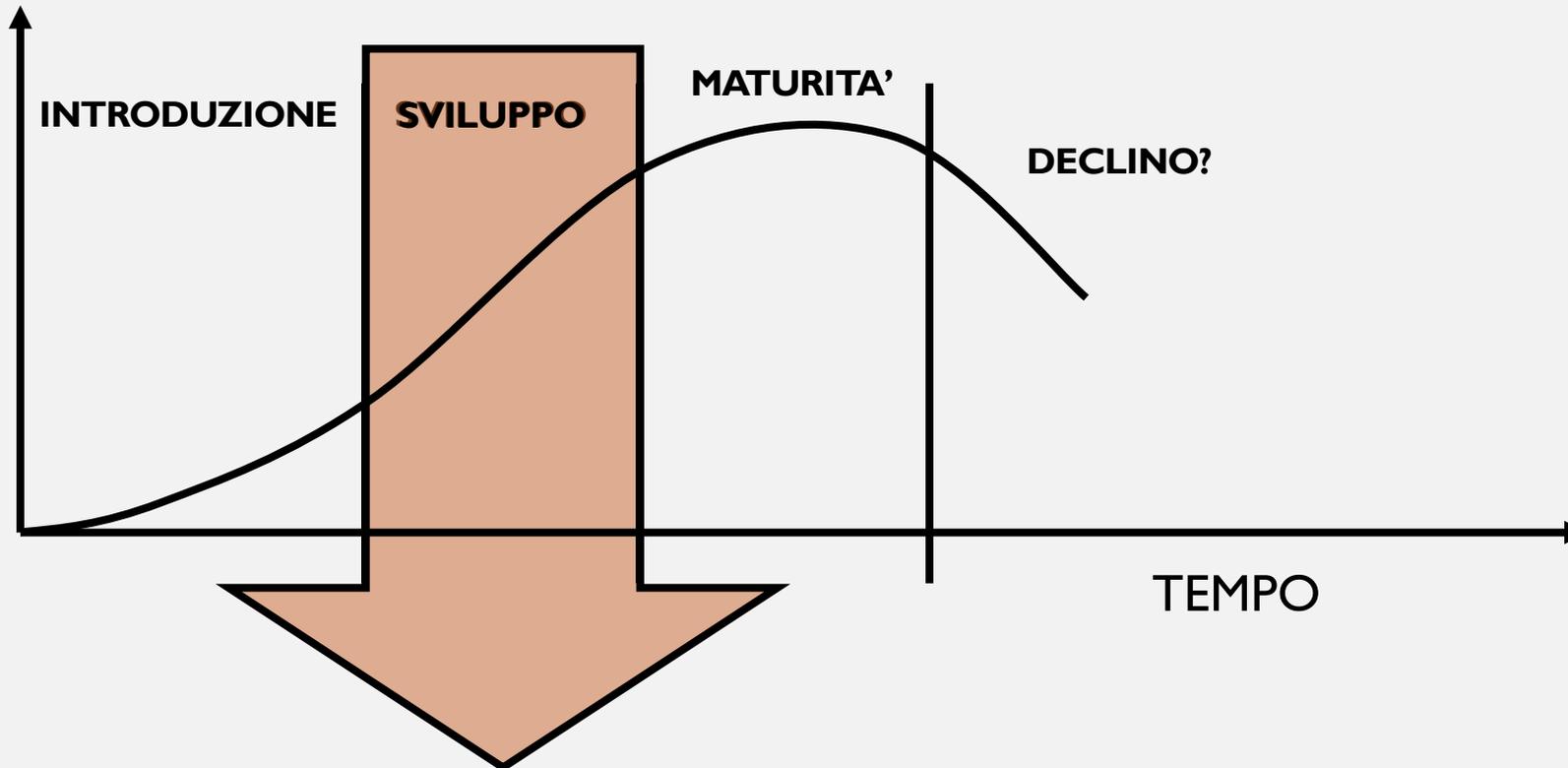
		PROMOZIONE	
		ALTA	BASSA
PREZZO	ALTO	Scrematura rapida	Scrematura lenta
	BASSO	Conquista rapida	Conquista lenta

LA FASE DI SVILUPPO



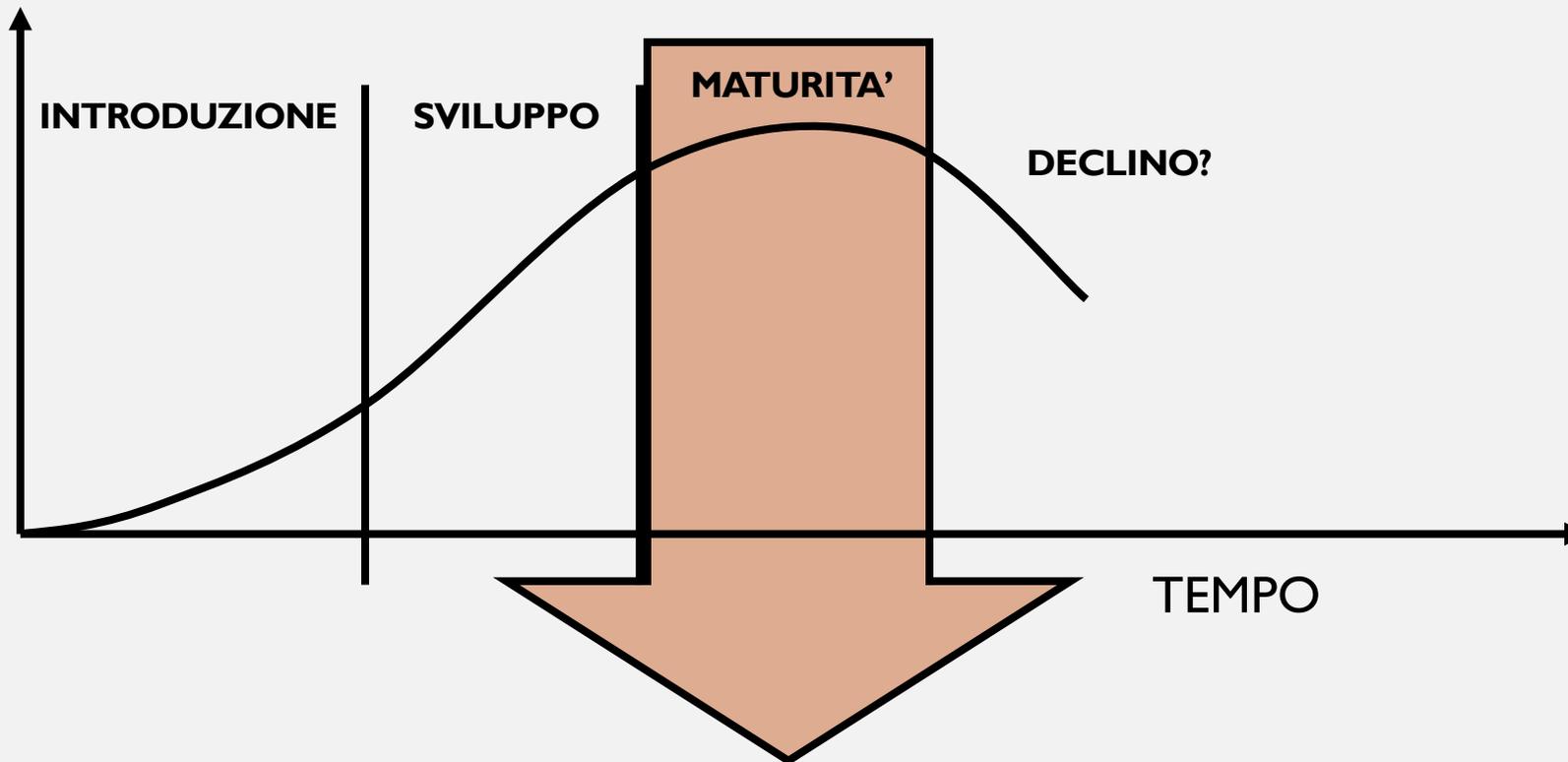
- OBIETTIVO → → → AUMENTARE LE VENDITE
- PRESSIONE CONCORRENZIALE → → → IN AUMENTO

I FATTORI CRITICI DI SUCCESSO NELLA FASE DI SVILUPPO



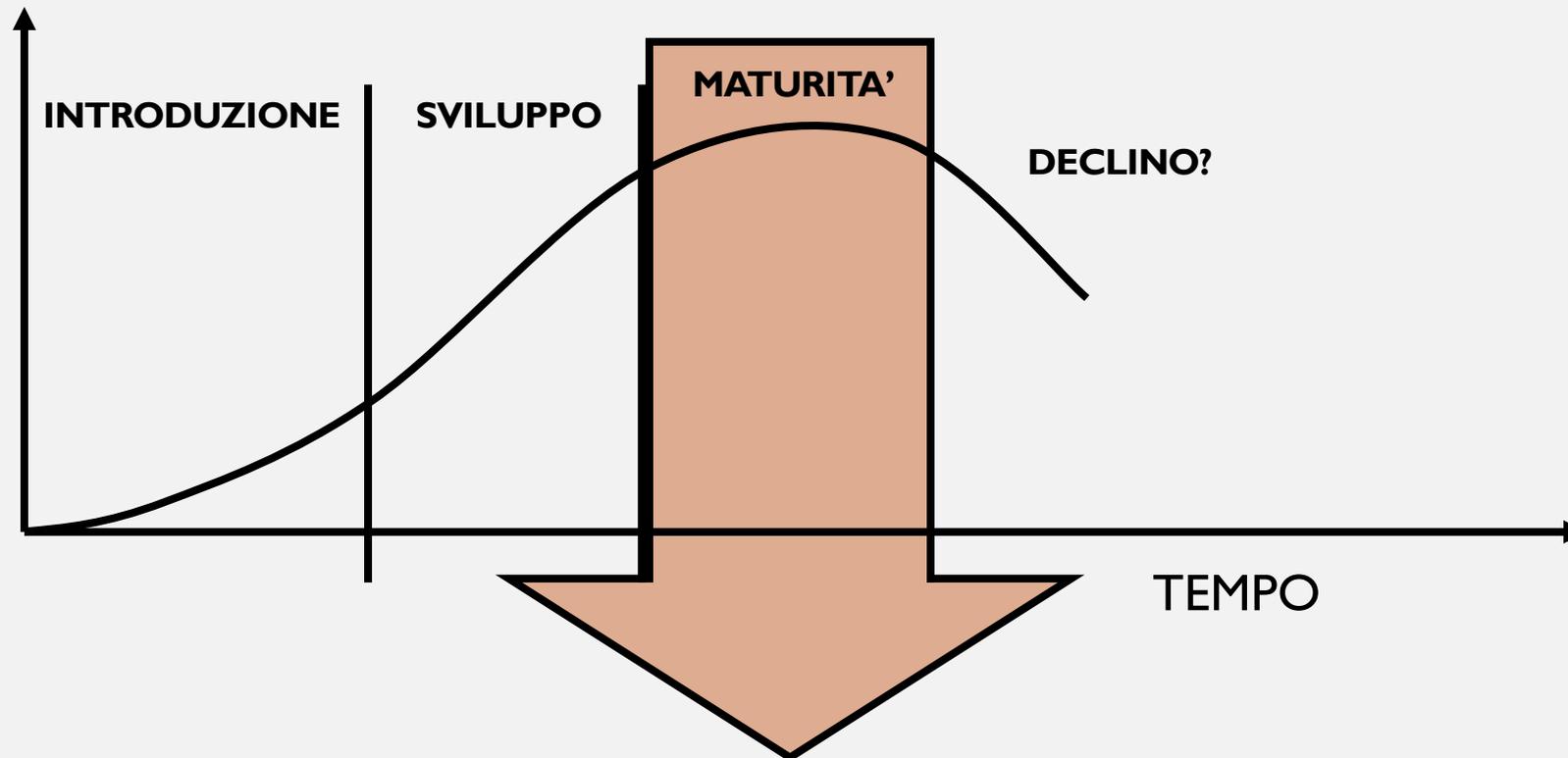
- SVILUPPO DI PRODUZIONE DI MASSA
- POTENZIAMENTO DELLA DISTRIBUZIONE

LA FASE DI MATURITÀ



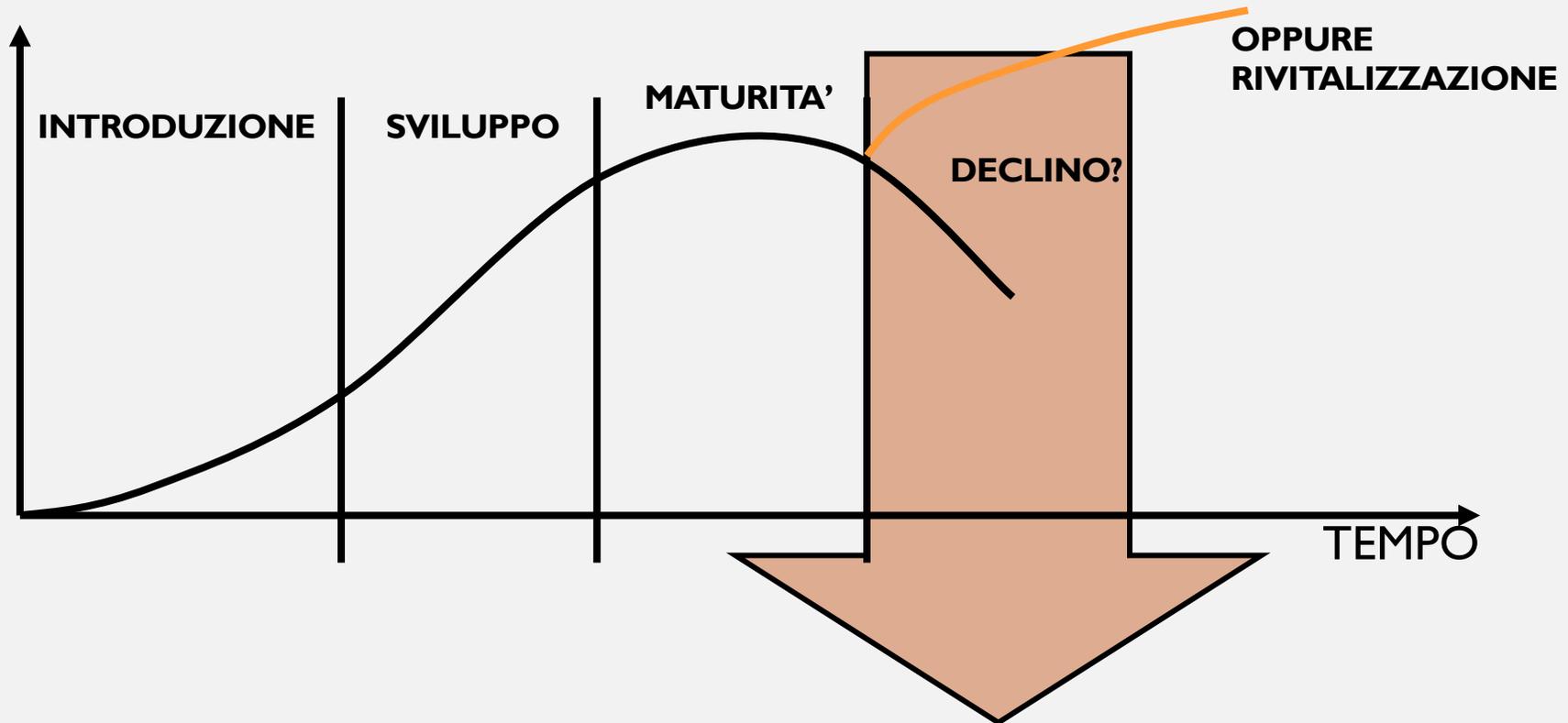
- OBIETTIVO →→→ MANTENERE LE POSIZIONI
- PRESSIONE CONCORRENZIALE →→→ ALTA

I FATTORI CRITICI DI SUCCESSO NELLA FASE DI MATURITÀ



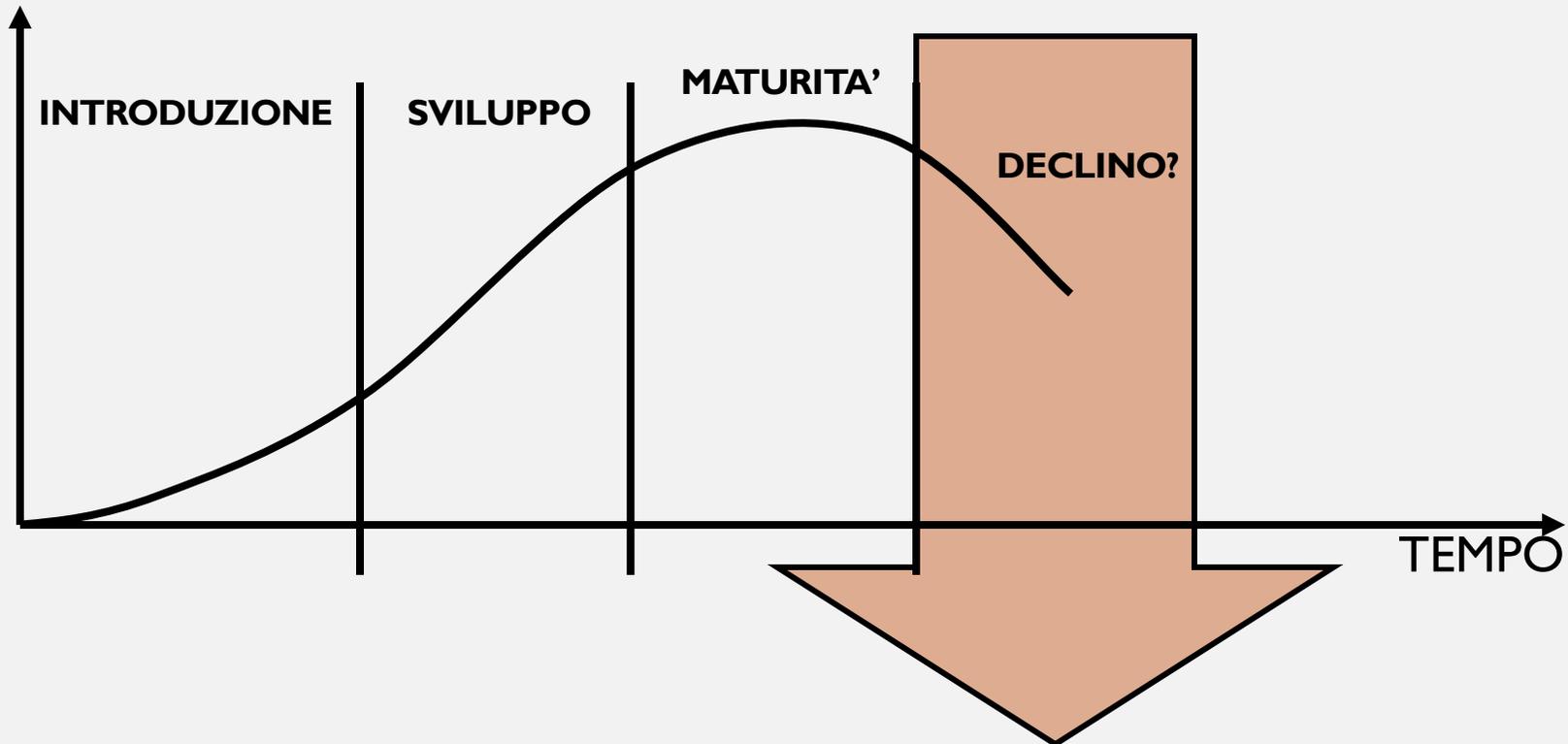
- EFFICIENZA

LA FASE DI DECLINO



- OBIETTIVO → → → SFRUTTAMENTO REDDITUALE DEL PRODOTTO
- PRESSIONE CONCORRENZIALE → → → IN RIDUZIONE

I FATTORI CRITICI DI SUCCESSO



- RIDUZIONE DELLA CAPACITA' PRODUTTIVA
- SFRUTTAMENTO DELLA DOMANDA RESIDUA

L'ADATTAMENTO ORGANIZZATIVO DELLE IMPRESE ESISTENTI

la maggioranza delle imprese investe troppe energie
nel tentativo di preservare il passato e poche per
costruire il futuro

- Adattamento
- Anticipazione
- Creazione

L'ADATTAMENTO ORGANIZZATIVO DELLE IMPRESE ESISTENTI

■ Adattamento

Presa di coscienza

Flessibilità organizzativa

Risorse (non sempre)

■ Anticipazione

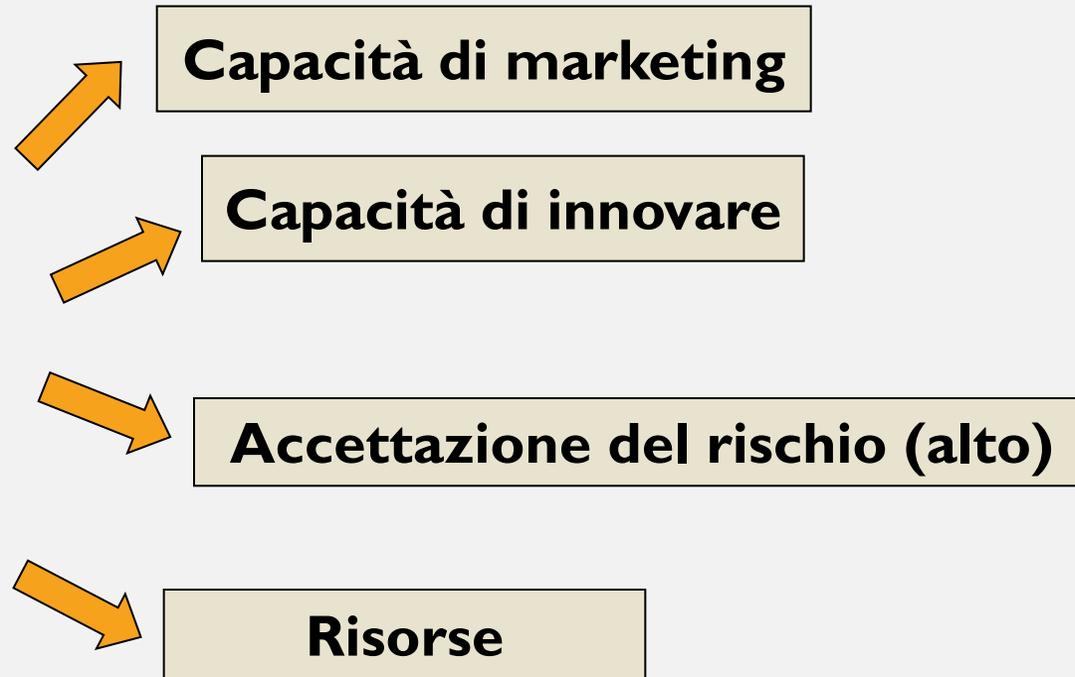
Capacità di lettura

Accettazione del rischio (medio)

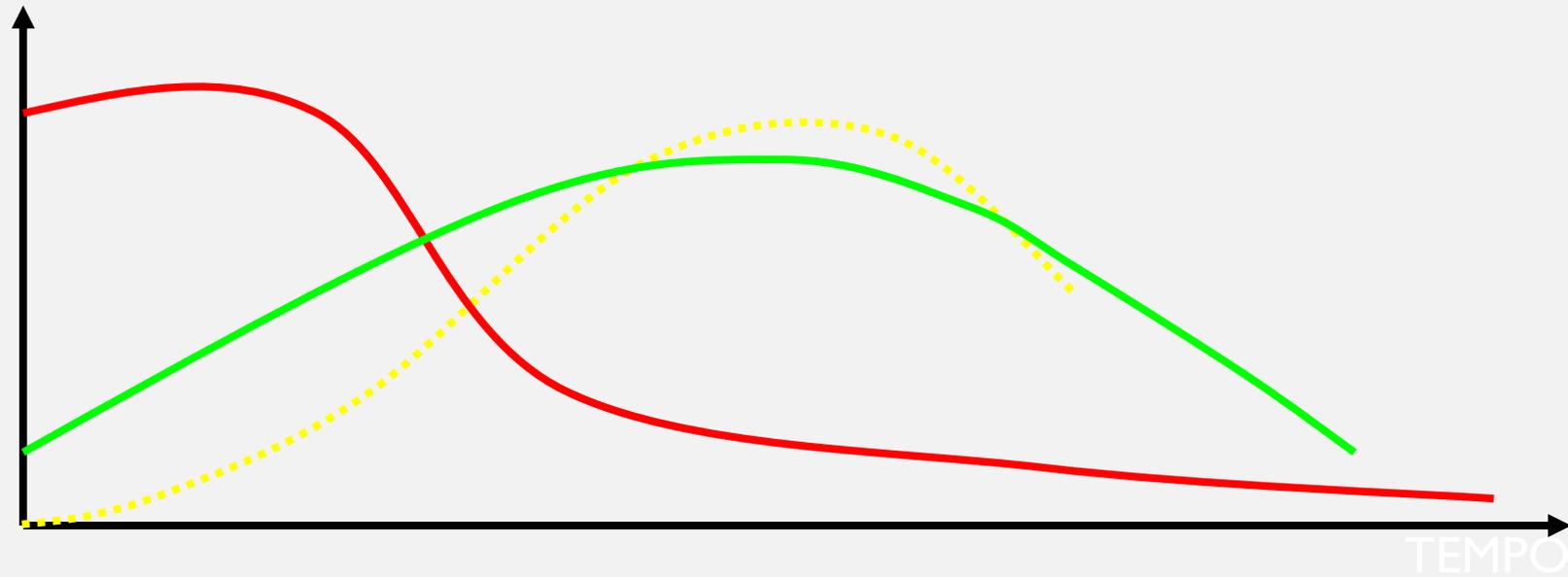
Risorse

L'ADATTAMENTO ORGANIZZATIVO DELLE IMPRESE ESISTENTI

■ Creazione



L'INNOVAZIONE



INNOVAZIONE DI PRODOTTO



INNOVAZIONE DI PROCESSO

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE



**PAESI AD
ELEVATO
REDDITO
PRO-CAPITE**

ESPORTAZIONI

**PRODUZIONE
E IN PAESI IN
VIA DI
SVILUPPO**

LE CARATTERISTICHE DEI SETTORI MATURI (1)

Assenza di innovazioni radicali

Quote di mercato stabili

Elevate barriere all'entrata



LE CARATTERISTICHE DEI SETTORI MATURI (2)

Mercato saturo

Emergente domanda di sostituzione diretta e/o indiretta

Forte pressione concorrenziale

Concorrenza basata sul prezzo dovuta a



LE CONSEGUENZE

Minori possibilità di conseguire un vantaggio competitivo dovute a...

- MAGGIORE CONOSCENZA DEL PRODOTTO DA PARTE DEL CLIENTE
- STANDARDIZZAZIONE DELLA PRODUZIONE
- BASSO TASSO DI INNOVAZIONE DEL PRODOTTO

MAGGIORE
DIFFICOLTA' NEL
RAGGIUNGERE UN
VANTAGGIO DI
DIFFERENZIAZIONE

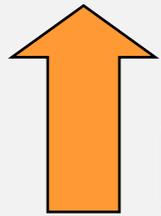
LE CONSEGUENZE

Minori possibilità di conseguire un vantaggio competitivo dovute a...

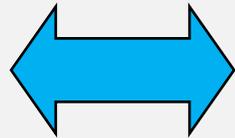
- DIFFUSIONE DELLA
TECNOLOGIA DI
PRODUZIONE

MAGGIORE
DIFFICOLTA' NEL
RAGGIUNGERE E
DIFENDERE UN
VANTAGGIO DI
COSTO

IL VANTAGGIO COMPETITIVO NEI SETTORI MATURI



LEADERSHIP DI COSTO

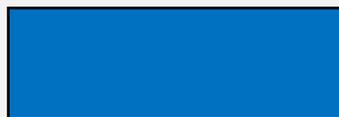
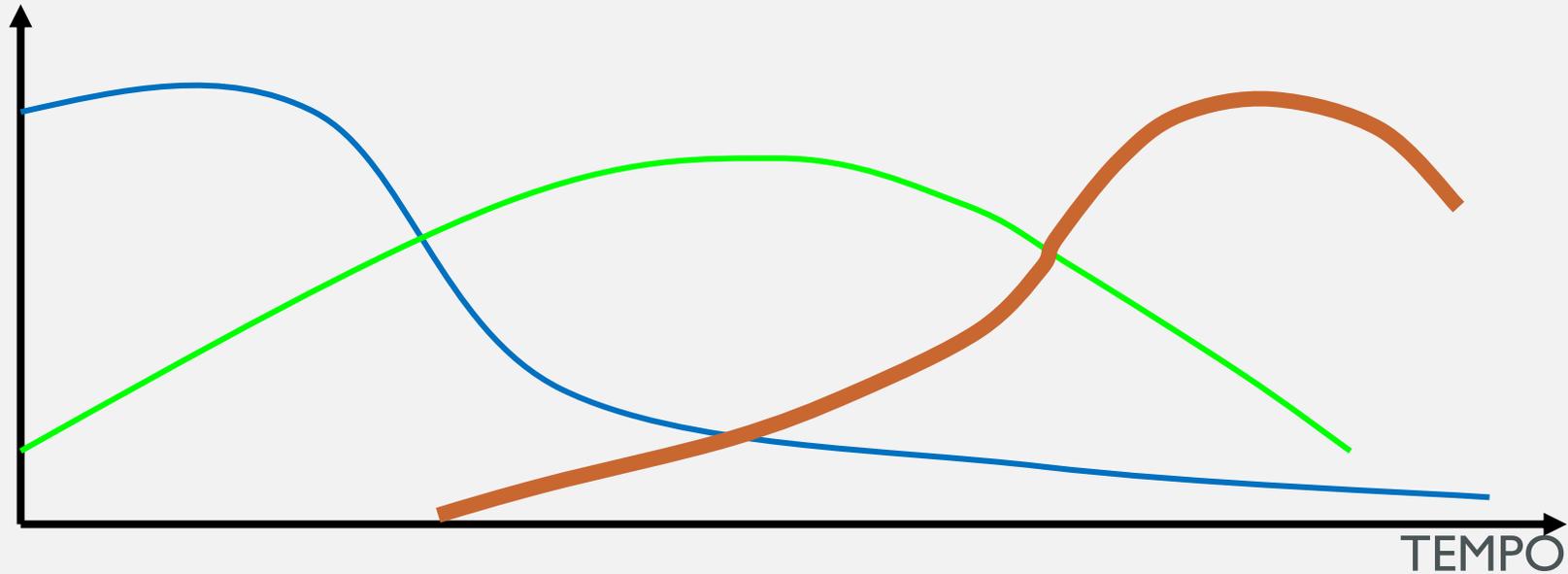


DIFFERENZIAMENTO

+

INNOVAZIONE STRATEGICA

L'INNOVAZIONE STRATEGICA



INNOVAZIONE DI PRODOTTO



INNOVAZIONE DI PROCESSO



INNOVAZIONE STRATEGICA

ASPETTI FONDAMENTALI DEL SETTORE

ECCESSO DI CAPACITA'

ASSENZA DI INNOVAZIONE TECNOLOGICA

NUMERO DI CONCORRENTI IN DIMINUZIONE

ETA' MEDIA ELEVATA DELLE RISORSE FISICHE ED
UMANE

CONCORRENZA DI PREZZO ELEVATA