



Scelte strategiche e ottimizzazioni

Realizzato per AssoLowcost

Aprile 2008



Databank S.p.A. - Corso Italia, 8 - 20122 Milano - Italia
Telefono (02) 721071 - Telefax (02) 72107333

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (1/4)

Economie di scala e/o di apprendimento	Economie di scala e di esperienza grazie alle innovazioni di prodotto ed ai volumi di vendita
Localizzazione e delocalizzazione geografica	Selezione di 1.350 fornitori in 50 nazioni fra i più competitivi nel mercato globale
Innovazione di prodotto e/o di processo	Concezione del punto vendita, del sistema distributivo, dell'esperienza di acquisto del cliente e del prodotto
Ampiezza di gamma	Infinite combinazioni di prodotto attraverso la personalizzazione di un elevato numero di articoli a catalogo

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (2/4)

Acquisti e approvvigionamenti	Fornitori selezionati e verificati sulla base di standard di qualità
Pianificazione della produzione	Contratti di lungo periodo che consentono ai fornitori di investire nell'industrializzazione della produzione diminuendo i prezzi
Gestione dei flussi informativi	Incentivazione alla consegna diretta dai fornitori ai punti vendita
Organizzazione delle attività di produzione	Industrializzazione della produzione, riduzione degli imballaggi, logistica e trasporti facilitati

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (3/4)

Coinvolgimento del cliente	E' il cliente che sceglie autonomamente il prodotto in negozio, lo trasporta e provvede al montaggio
Know how tecnologico e automazione	Progettazione finalizzata alla riduzione dei costi ed alla realizzazione di prodotti di design
Trasporto merci	Packaging studiato per ridurre al minimo gli spazi riducendo i costi di trasporto su nave, rotaia e gomma
Stoccaggio	Stoccaggio di mobili per lo più non assemblati, riduzione degli spazi di stoccaggio sia negli stabilimenti di produzione che nei punti di vendita; ambienti grandi e funzionali al ritiro diretto dei prodotti da parte dei clienti consentono una netta riduzione dei costi di stoccaggio e di handling.

Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (4/4)

Advertising e comunicazione	Impiego di un media mix a costo contenuto, con una quota bassa sulle televisioni, alta sui cataloghi e le affissioni
Gestione dei canali distributivi	Esclusione di intermediari commerciali
Selezione/localizzazione dei punti vendita	Localizzazione fuori dai centri abitati, in ampi spazi, organizzati per accogliere molti visitatori contemporaneamente
Logistica ordini, magazzino e punti vendita	Forte organizzazione logistica per la gestione della disponibilità sul punto vendita di tutti gli articoli in catalogo per incentivare l'acquisto di impulso e assicurare il ritiro immediato
Gestione forza vendita	Personale di vendita motivato che assiste il cliente nell'acquisto
Delivery	Ritiro dal magazzino e trasporto sono a carico del cliente, che, se vuole, trova sul punto di vendita anche servizi di trasporto e montaggio a pagamento