



## Scelte strategiche e ottimizzazioni

Realizzato per AssoLowcost

Aprile 2009



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 (1/3)

<b>Economie di scala e/o di apprendimento</b>	Struttura progettata per massimizzare l'utilizzo degli investimenti: 10 poltrone/studi che operano sei giorni alla settimana per oltre dieci ore al giorno. Tra i soci fondatori, vi sono due medici dentisti, che hanno trasferito nel progetto le loro competenze annullando i tempi di start up
<b>Sinergie di gruppo o con altri business aziendali</b>	Estensione su scala più ampia delle precedenti esperienze dei soci fondatori maturate nella gestione di studi medici tradizionali
<b>Localizzazione e delocalizzazione geografica</b>	La location della studio di 500 mq., situata a Gemona del Friuli, garantisce costi di gestione degli immobili contenuti e alta facilità di accesso grazie alla vicinanza dell'uscita autostradale. Lo studio dispone inoltre di un ampio parcheggio.
<b>Innovazione di prodotto e/o di processo</b>	L'azienda ha sviluppato un protocollo operativo nel quale sono elencate tutte le attività da svolgere e le attrezzature da utilizzare per ciascuna categoria di intervento dentistico. Sono disponibili 10 poltrone attorno alle quali operano 38 dentisti e 25 assistenti di poltrona

## Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del valore che consentono la riduzione dei costi (2/3)

<b>Ampiezza di gamma</b>	La gamma di cure e servizi offerti ai clienti è completa: Igiene, Conservativa, Endodonzia, Chirurgia orale e implantologia, Ortodonzia. Per assistere una clientela che proviene da lontano, il Centro realizzato convenzioni con alberghi e ristoranti della zona.
<b>Acquisti e approvvigionamenti</b>	Gli acquisti sono concentrati presso pochi fornitori, meno di 5, e tale scelta facilita il contenimento dei costi in quanto Progetto Dentale gode in tal modo di un alto potere negoziale. I prodotti da laboratorio vengono realizzati in larga parte internamente con un forte contenimento dei costi. I laboratori esterni sono localizzati nella regione o in paesi confinanti. Le attività di controllo dei laboratori sono responsabilità del top management
<b>Pianificazione della produzione</b>	L'attività medica è programmata sulla base delle specifiche riportate nel protocollo operativo. I tempi di ogni seduta sono negli standard, secondo la prestazione richiesta, ma prevedono, nel caso fosse necessario, la possibilità di adeguarsi alle sopravvenute esigenze.
<b>Know how tecnologico e automazione</b>	Il software applicativo è personalizzato e consente di gestire la cartella di lavoro di ogni paziente, comprende la gestione dell'agenda delle visite, la gestione dei pagamenti, l'archiviazione delle radiografie

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

<b>Advertising e comunicazione</b>	Il media mix è finalizzato a sostenere una comunicazione a livello regionale, vengono pertanto utilizzati quotidiani e periodici locali. Il sito internet ha fra gli altri obiettivi quello di incrementare la awareness fuori regione.
<b>Gestione dei canali distributivi</b>	I costi commerciali sono molto contenuti, la struttura attualmente monocanale con il solo studio di Gemona si amplierà in autunno 2009 con l'apertura di due nuovi studi sempre nel Friuli che replicheranno il modello di quello già in attività: stessa capacità ricettiva, 10 poltrone, stesso modello organizzativo (apertura 6 giorni su 7 per oltre 10 ore al giorno)
<b>Gestione del personale specializzato</b>	I medici sono selezionati dalla società e hanno competenze marcate nel settore. Tendenzialmente ciascun medico si orienta a seguire una particolare attività del servizio, rendendo più agevole il controllo delle loro prestazioni. I medici sono remunerati a provvigione.
<b>Procedure di controllo di qualità</b>	La direzione sanitaria svolge azioni di controllo operativo continuative sia sulle modalità delle prestazioni, sia sullo stato delle attrezzature.
<b>Analisi della soddisfazione dei clienti</b>	Viene effettuato un monitoraggio costante del livello di soddisfazione della clientela, attraverso un questionario di facile compilazione, consegnato assieme alla fattura. Segue un'analisi immediata dei questionari. Vengono inoltre effettuate telefonate ad un campione di clienti dopo 2/3 mesi per controllare la qualità della soddisfazione.