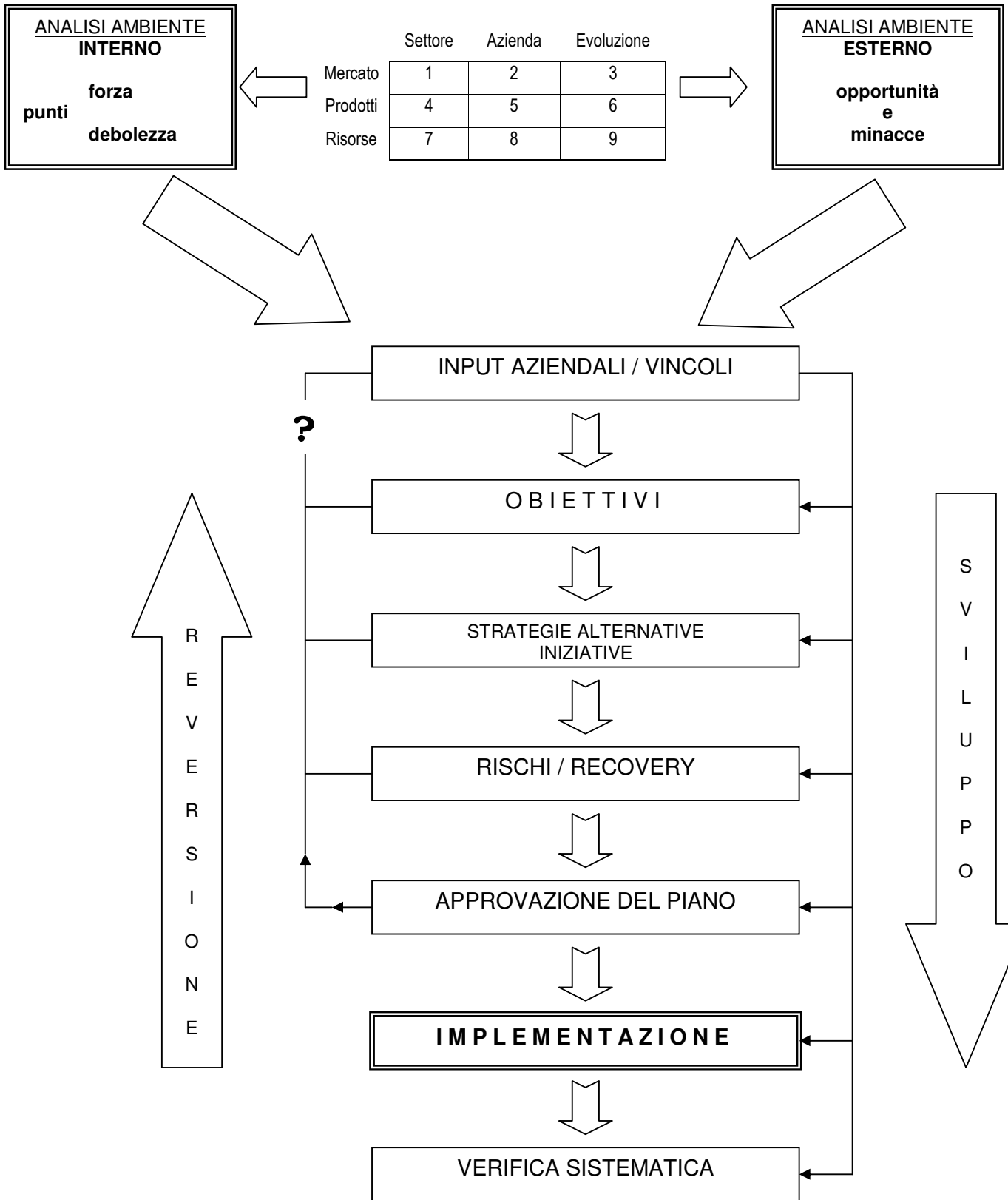


La Pianificazione Strategica

- Analisi di **tutto** il settore in cui l'azienda opera (mercato - prodotti - struttura)
- Sintesi delle opportunità concesse e delle criticità presenti o latenti
- Formulazione degli obiettivi con attenzione ai vincoli
- Elencazione delle strategie opportune, delle iniziative e dei tempi / costi / risultati con eventuali ricicli
- Pianificazione delle iniziative, comunicazione delle politiche ai collaboratori
- Verifica sistematica dei risultati.



PIANO STRATEGICO ESTRATTO

	SETTORE	L'AZIENDA NEL SETTORE	EVOLUZIONE PREVISTA
PRODOTTI	1	2	3
MERCATO	4	5	6
RISORSE	7	8	9

1) I PRODOTTI DEL SETTORE

- 1.1) Il settore di appartenenza,
- 1.2) Le linee di prodotti
- 1.3) Le esigenze e caratteristiche del prodotto,
- 1.4) Il ciclo di vita dei prodotti
- 1.5) Il contenuto tecnologico dei prodotti
- 1.6) Le fasce di prezzi

2) I PRODOTTI DELL'AZIENDA

- 2.1.) I prodotti
- 2.2) Il ciclo di vita
- 2.3) La struttura dei costi
- 2.4) La struttura dei prezzi

3) EVOLUZIONE DEI PRODOTTI

- 3.2) L'evoluzione dei prodotti
- 3.4.) Innovazioni probabili

4) IL MERCATO DEL SETTORE

- 4.1) La domanda:
- 4.2) I clienti:
- 4.3) La concorrenza:

5) L'AZIENDA NEL MERCATO

- 5.1) I volumi
- 5.2) Le quote di mercato
- 5.3) La fedeltà dei clienti
- 5.4) La redditività dei prodotti

6) EVOLUZIONE DEL MERCATO

- 6.1) Nuovi possibili sistemi di distribuzione
- 6.2) Previsione tendenza dei prezzi
- 6.3)

7) LE RISORSE IN GIOCO DEL SETTORE

- 7.1) Importanza del Know How
- 7.2) Mobilità del personale
- 7.3) Livelli retributivi
- 7.4)

8) LE RISORSE DELL'AZIENDA

- 8.1) Know-how di processo e di prodotto
- 8.2) L'organigramma dell'azienda
- 8.3) I mezzi di produzione dell'Azienda
- 8.4) La criticità per volumi significativi
- 8.5) Le risorse del personale
- 8.6) Le risorse finanziarie
- 8.7) Altre fonti di finanziamento

9) EVOLUZIONE DELLE RISORSE

- 9.1) Per tecnologia
- 9.2) Per macchine innovative
- 9.3) Per attese ed aspettative
- 9.4) Per evoluzione di leggi

SINTESI DELL'ESTRATTO DEL PIANO STRATEGICO**A) OPPORTUNITA'/FORZA**

- 1) Ingresso in settori di notevole assorbimento
- 2) Accedere a forme di finanziamento agevolato
- 3) Avviare ciclo produttivo in unità già operative con utilizzo di risorse dedicate
- 4)

B) MINACCE/DEBOLEZZA

- 1) Ingresso di grandi gruppi nel settore "specifico"
- 2) Modifica sostanziale del prodotto della concorrenza con caratteristiche similari
- 3) Interventi politici "decisamente" ostili nelle trattative pubbliche

SINTESI 2

- C) PUNTI DI FORZA
- D) PUNTI DI DEBOLEZZA

OBIETTIVI FUTURI E VINCOLI

STRATEGIA PER OBIETTIVI

INIZIATIVE PER STRATEGIE:
Tempi, costi con risultati attesi

SINTESI DELLA PROPOSTA

- Piano operativo
- Approvvigionamento o RICICLO
- Implementazione