



# LE REGOLE AUREE



*Phoenix Consulting - phoenix@phoenix-consulting.it*

Se ritenete che la formazione sia costosa, pensate a quanto può costare l'ignoranza (*Tom Peters*)



# PRIMA REGOLA AUREA

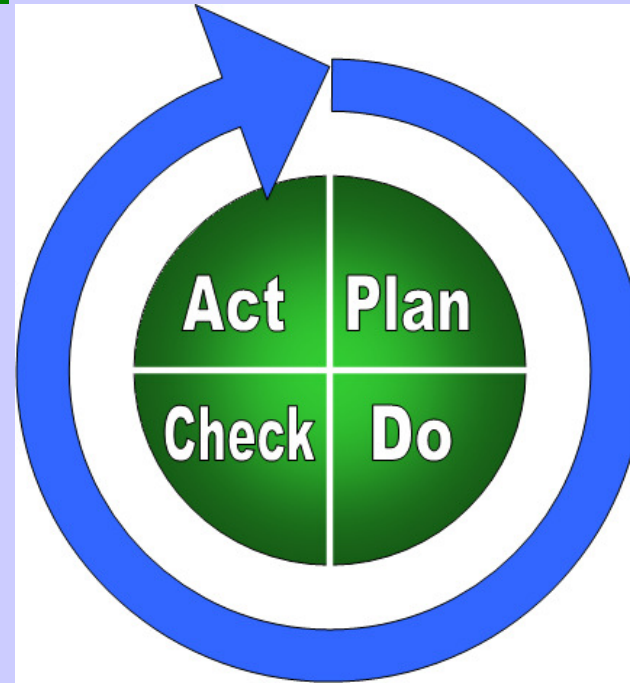


Meti tuto  
a posto

Penseghe  
sora

Correggi

Pianifica



Controlla

Fai

Varda ben  
Cossa che te ghe fato

Prova a  
far



**Meti tuto a posto**

# PRIMA REGOLA AUREA APPLICATA ALL'ANALISI STRATEGICA

Phoenix Consulting - phoenix@phoenix-consulting.it

Azioni...  
Pianificate...  
Fatte...  
Controllate...  
Corrette...

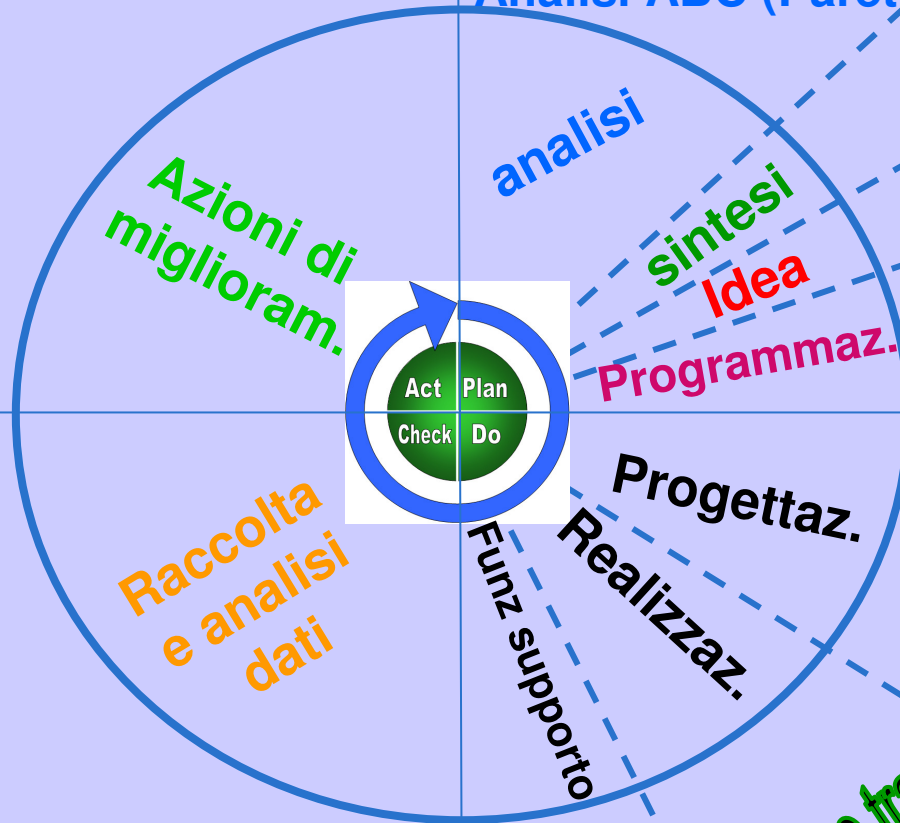
Ciclo di vita  
Matrice BCC  
Analisi vantaggio competit. (Porter)  
Analisi strategie (Ansoff)  
Qualità secondo Kano  
Catena del valore (Porter)  
Analisi ABC (Pareto)

**Penseghe sora**

**SWOT**

**Brainstorming**

Gantt / PERT  
Budget  
Qualità  
Studio fattibilità



Azioni di miglioram.

Raccolta e analisi dati

Bilanci mensili

Stato delle azioni di miglioramento

Cruscotto aziendale

Balanced Scorecards

**Varda ben Cossa che te ghe fato**

**Prova a far**



# LA SECONDA REGOLA AUREA

**L'innovazione è decisiva  
La tecnologia è indispensabile  
La produzione è importantissima**

**MA SE NON ASCOLTIAMO IL CLIENTE  
INNOVEREMO, PROGETTEREMO E  
PRODURREMO  
QUELLO CHE NON SERVE AL  
MERCATO!**

**VENDERE QUELLO CHE SI PRODUCE  
O PRODURRE QUELLO CHE SI VENDE?**



# LA TERZA REGOLA AUREA

**NOI NON VENDIAMO PRODOTTI, MA**

# **SOLUZIONI**

Studiare  
Definire  
Quantificare  
Monetizzare

**I SERVIZI ASSOCIATI  
AI NOSTRI PRODOTTI**

**PERCHE' DOBBIAMO  
VENDERLI BENE**



**Smarcarci  
dalla concorrenza**

**Non essere costretti  
a parlare solo di prezzo**



# LA QUARTA REGOLA AUREA



- **L'Italia è bella ... ma:**
  - **ha 0,89% della popolazione mondiale** (60 milioni vs 6.801)
  - **produce il 3,8% del PIL mondiale** (2.324 miliardi \$ vs 60.690)

**Pertanto avete solo 3 cose da fare:**

**1. Internazionalizzazione**

*2. Internazionalizzazione*

**3. Internazionalizzazione**



# LA QUINTA REGOLA AUREA

**Lo scopo ultimo di un'azienda  
è dare soddisfazione all'Azionista.  
Ma per farlo, bisogna soddisfare il cliente.  
E per avere clienti contenti, è necessario un  
processo e un prodotto di qualità.  
Ma la qualità si ottiene solo investendo  
costantemente sul capitale umano.**  
*(Norton e Kaplan)*



**richiedete senza impegno il documento completo con una e-mail a  
[phoenix@phoenix-consulting.it](mailto:phoenix@phoenix-consulting.it)**