



**Q** CITTÀ DI  
UARRATA

**Dialoghi sulle Imprese**  
Villa Medicea La Magia



# **Strategie d'impresa**

## *La creazione del valore*

A cura di

*Dott.ssa Comm. Silvia Lomi*

Ordine dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili di Pistoia - Organismo di studio Area Impresa e Lavoro Autonomo

REGIONE  
TOSCANA



Camera di Commercio  
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA  
CENTRO



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD  
Lucca Pistoia Prato





**Q** CITTÀ DI  
UARRATA

**Dialoghi sulle Imprese**  
Villa Medicea La Magia

# La Strategia



**Successo**

**VS**

**Fallimento**



REGIONE  
TOSCANA



Camera di Commercio  
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA  
CENTRO



Confartigianato  
IMPRESE PISTOIA



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD  
Lucca Pistoia Prato



CONFINDUSTRIA  
IMPRESE PER L'ITALIA  
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO





# La Strategia



- ✓ Capacità di pianificare
- ✓ Capacità di competere (dominanza)
- ✓ Capacità di gestire il cambiamento (Schumpeter)





# Perché occorre avere una strategia



- Maggiore **complessità** delle operazioni e maggiori **investimenti** di capitale
- **Ciclo di vita** dei prodotti più breve
- Necessità di **personale** specializzato
- Crescita dell'**instabilità**
- **Concorrenza** più intensa
- Pensare in termini di **futuro**







**Q** CITTÀ DI  
UARRATA

**Dialoghi sulle Imprese**  
Villa Medicea La Magia



# *La strategia come arte di creare valore*



REGIONE  
TOSCANA



Camera di Commercio  
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA  
CENTRO



Confartigianato  
IMPRESE PISTOIA



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD  
Lucca Pistoia Prato



CONFINDUSTRIA  
IMPRESE PER L'ITALIA  
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO





# Cos'è il valore



- Capacità di realizzare un valore aggiunto per il proprio cliente
- Capacità della dominanza → Fattori critici di successo (Plus)
- Redditività dell'impresa in funzione del rischio che corre





# Cos'è il valore



**EVA** = Redditività – Costo del capitale ponderato per rischio





# Vantaggio competitivo



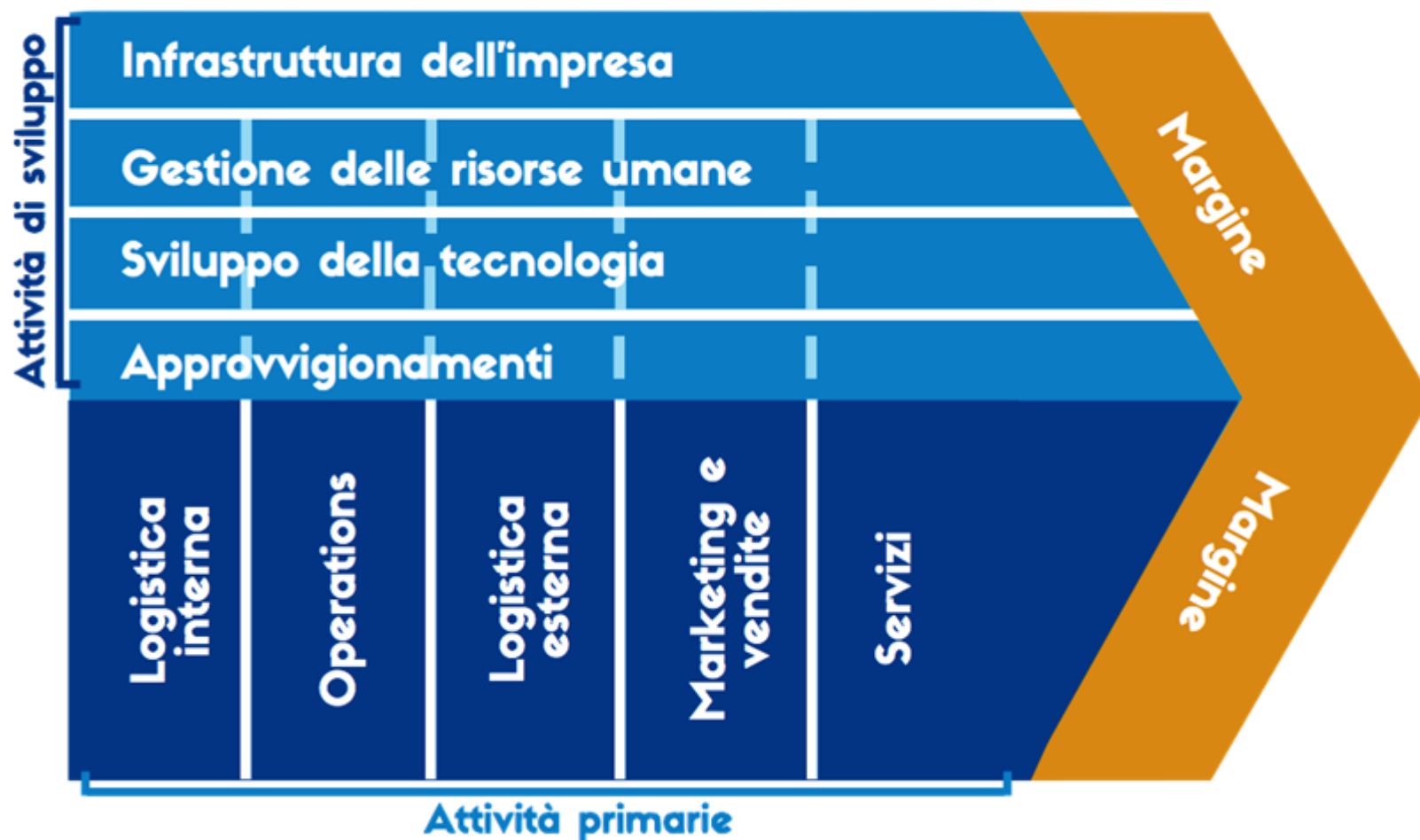
Un'impresa ha un vantaggio competitivo solo se  
è in grado di **creare valore in misura superiore**  
a quello dei suoi concorrenti







## Catena del Valore di Porter



Pistoia Original Tuscan  
AND TO EXPERIENCE





# Aspetti operativi di una strategia



Cosa  
vendo?

- Quali bisogni soddisfo





CITTÀ DI  
QUARRATA

Dialoghi sulle Imprese  
Villa Medicea La Magia

# Aspetti operativi di una strategia



A chi  
vendo?

- Target



REGIONE  
TOSCANA



Camera di Commercio  
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA  
CENTRO



Confartigianato  
IMPRESE PISTOIA



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD  
Lucca Pistoia Prato



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA  
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO





# Aspetti operativi di una strategia



Come  
vendo?

- Canale di distribuzione







# Aspetti operativi di una strategia



Come  
produco  
valore?

- Capacità di essere competitivi





# Aspetti operativi di una strategia



Perché mi  
comprano?

- Punti di forza e di debolezza e punti di eccellenza





# Internet: una nuova opportunità

*Nuove fonti di valore*



Oceani  
rossi

Concorrenza  
aspra

Non  
marginalità

Oceani  
azzurri

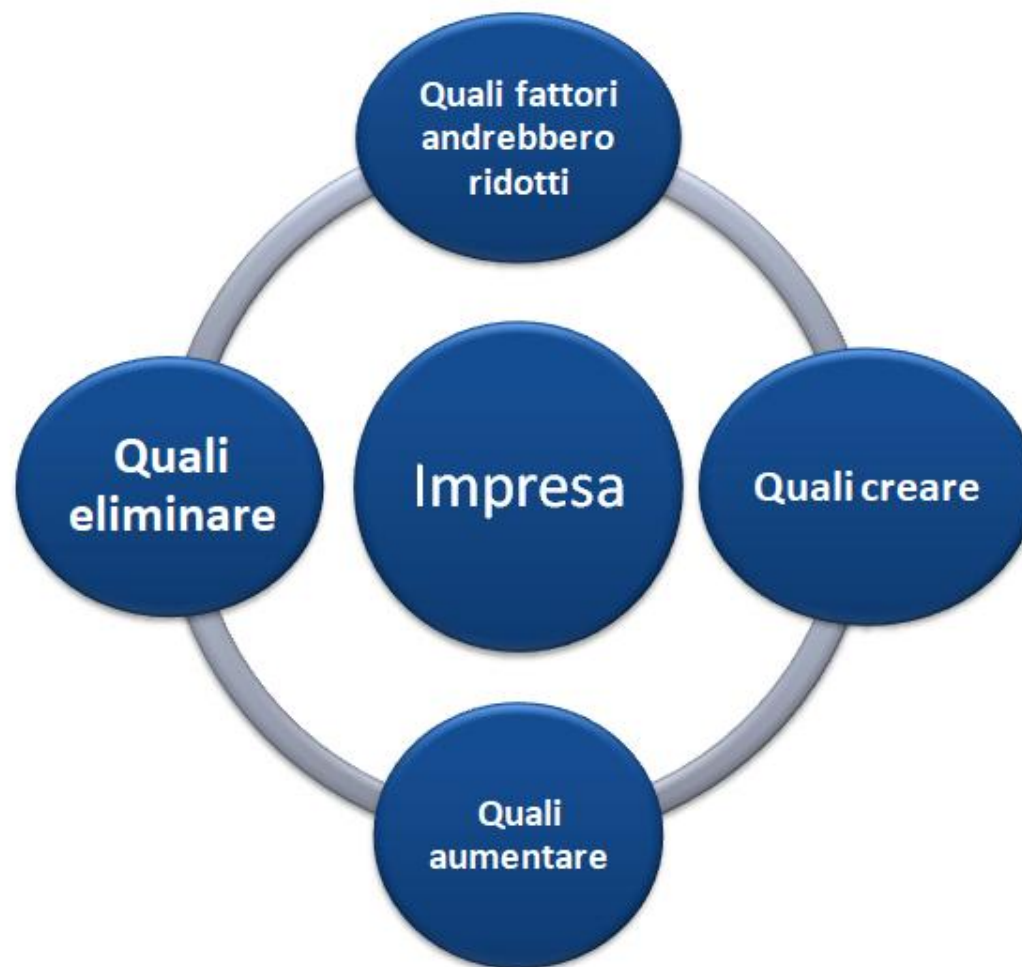
Riduzione dei  
costi

Aumento  
qualità e  
valore





# Verso Oceani Azzurri







**Q** CITTÀ DI  
UARRATA

**Dialoghi sulle Imprese**  
Villa Medicea La Magia



# GRAZIE PER L'ATTENZIONE

REGIONE  
TOSCANA



Camera di Commercio  
Pistoia



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PISTOIA



TOSCANA  
CENTRO



Confartigianato  
IMPRESE PISTOIA



CONFINDUSTRIA TOSCANA NORD  
Lucca Pistoia Prato



CONFCOMMERCIO  
IMPRESE PER L'ITALIA  
PROVINCE DI PISTOIA E PRATO

