

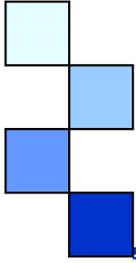
La catena del valore

- ▶ Ciascuna delle 9 **categorie di attività** si articola in un insieme di **compiti elementari**, sulla base della strategia d'impresa e del settore
- ▶ **Margine**: può essere generato sia dalle attività primarie che da quelle di supporto
- ▶ Il vantaggio competitivo può derivare non dalle singole attività ma dai **legami orizzontali** tra di esse
- ▶ **Confronto** tra la catena del valore dell'impresa e quelle dei **concorrenti** (quali attività sono svolte e come? Quali sono i fattori critici di successo?)

Legami tra catene del valore: la filiera o sistema del valore

- ▶ **Legami tra catene del valore** di fornitori, distributori, clienti finali ecc.
- ▶ Le modalità di svolgimento delle attività a ciascun livello della filiera influenzano le attività ai successivi livelli (es. just in time)
- ▶ **Conflitto / Collaborazione**
- ▶ **La costellazione del valore** (es. distretti)





La catena delle relazioni

- » Catena che racchiude l'insieme di relazioni attivate dall'impresa con soggetti diversi per acquisire le risorse di cui necessita
- » Dalle attività (catena del valore) alle relazioni (catena delle relazioni)
- » Cinque flussi:
 - flussi di beni
 - flusso di informazioni
 - flusso di competenze
 - flusso monetario
 - relazioni di influenza

La catena delle relazioni

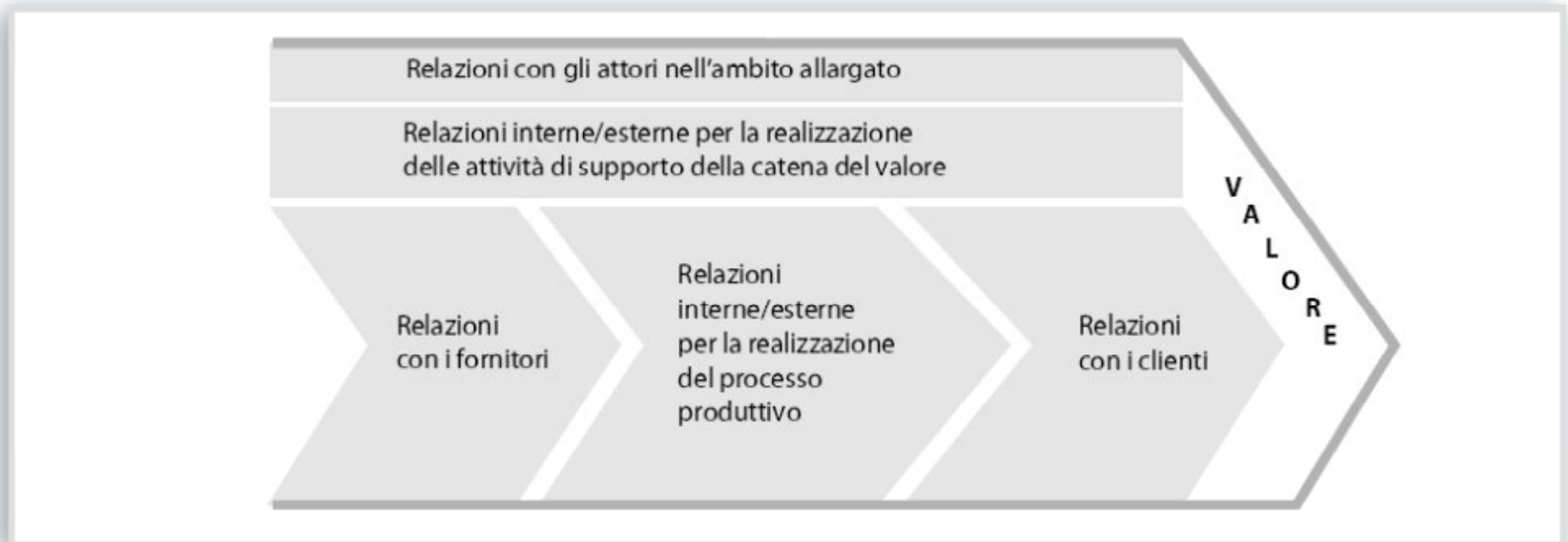
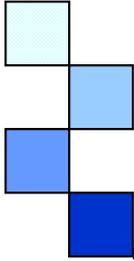


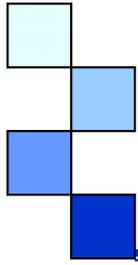
Figura 3.6
La catena delle relazioni.



Le tre strategie competitive

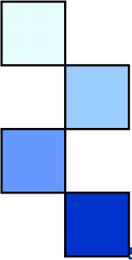
		Fonte del vantaggio competitivo	
		Basso costo	Differenziazione
Ambito competitivo	Settore	Leadership di costo	Differenziazione
	Segmento	Focalizzazione sui costi	Focalizzazione sulla differenziazione

Classificazione di Porter (1980-1985)



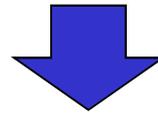
Integrazione di differenziazione e leadership di costo

- » Spesso entrambe le **strategie** sono **applicabili simultaneamente** (es. Total Quality Management)
- » Es. produttori di automobili:
economie di scala a monte con produzione di componenti modulari, personalizzazione del prodotto a valle

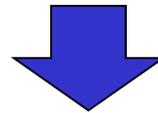


I vantaggi competitivi

Quali sono i fattori critici di successo?



Su quali l'impresa può raggiungere l'eccellenza?



Quale vantaggio competitivo?
Quale strategia competitiva?