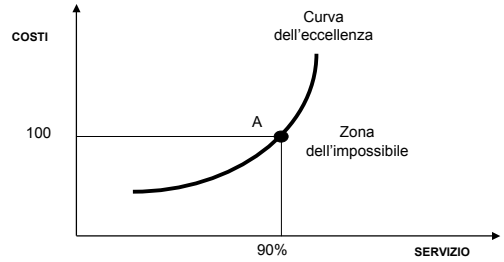


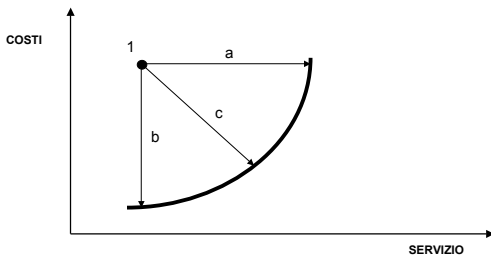
RELAZIONE COSTI- SERVIZIO

CURVA COSTI E SERVIZIO



La frontiera dell'eccellenza è ottenuta interpolando la situazione di quelle aziende che hanno conseguito il miglior rapporto tra servizio prestato e costi relativi alle attuali condizioni di mercato.

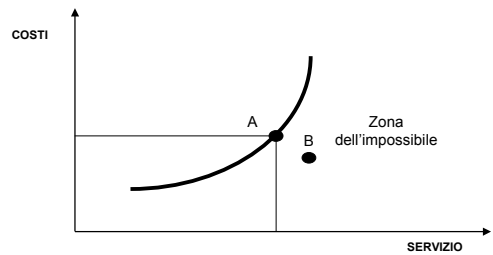
MIGLIORAMENTO DELLA SITUAZIONE AZIENDALE



L'azienda situata in 1 evidenzia una situazione con ampi spazi di miglioramento. Esistono diversi percorsi possibili:

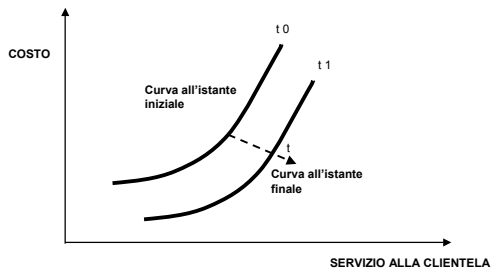
- a) aumentare il servizio;
- b) ridurre i costi;
- c) effettuare entrambi.

BREAK-THROUGH COMPETITIVO



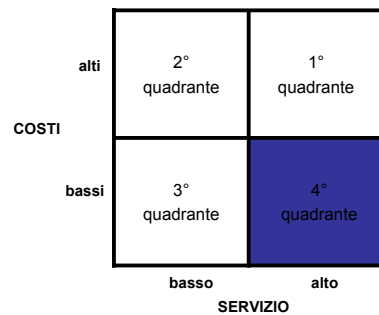
L'azienda che riesce a posizionarsi in B ha raggiunto un vero e proprio vantaggio competitivo.

LA CURVA COSTO-SERVIZIO PARAMETRICA NEL TEMPO

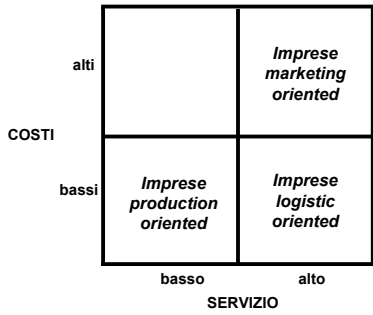


Il progresso in ambito tecnologico, ingegneristico e gestionale permette di migliorare il rapporto costi servizio nel tempo.

MATRICE COSTO-SERVIZIO

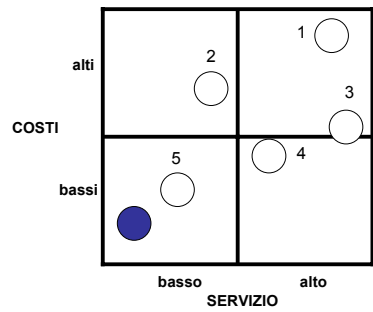


ORIENTAMENTO STRATEGICO



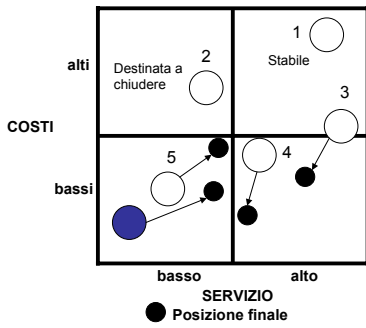
L'orientamento strategico prevalente delle aziende nei quadranti della matrice costo-servizio

POSIZIONE STATICA



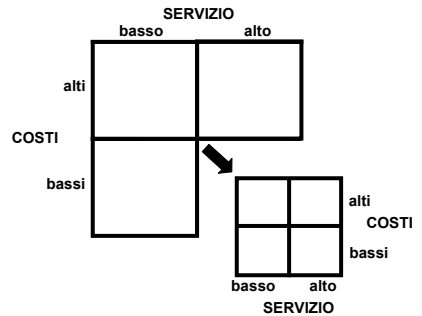
Impresa in esame Competitors

POSIZIONE DINAMICA



Possibili migrazioni nel tempo delle aziende all'interno della matrice

ANALOGIA CON L'EVOLUZIONE DELLA FRONTIERA DI ECCELLENZA



Il giorno in cui tutte le aziende si posizioneranno nel 4° quadrante si ricomprà al suo interno una nuova matrice.

POSIZIONE OTTIMALE DELL'AZIENDA



Posizione ottimale dell'azienda a parità di affollamento competitivo