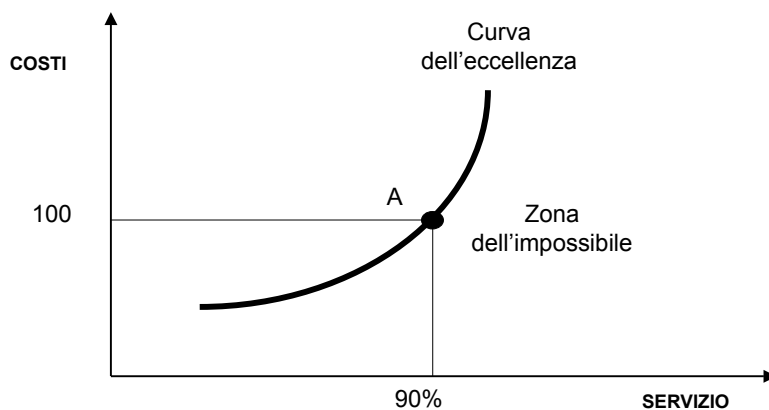


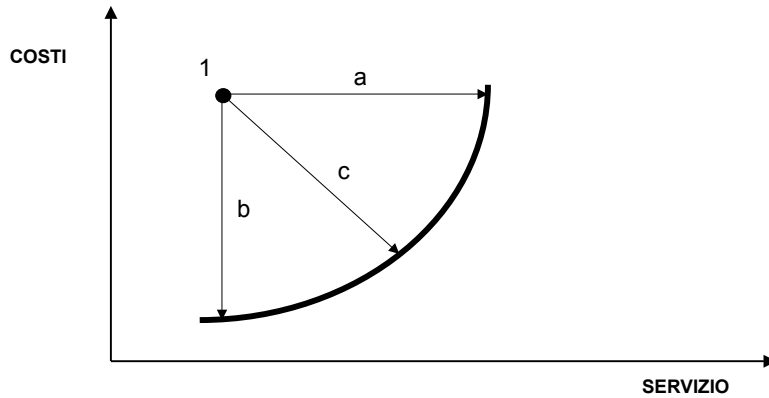
RELAZIONE COSTI- SERVIZIO

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



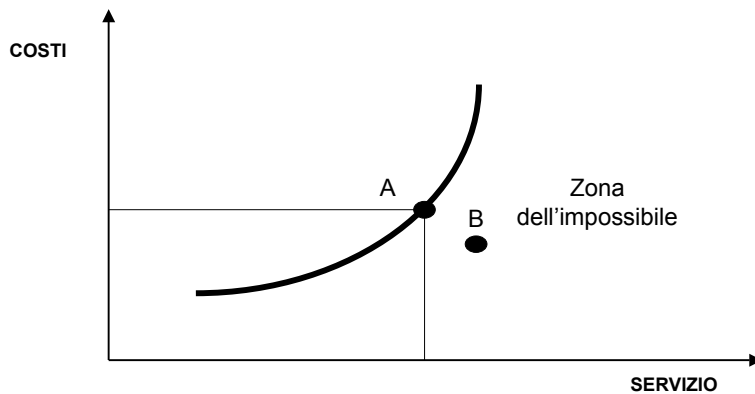
L'azienda situata in 1 evidenzia una situazione con ampi spazi di miglioramento. Esistono diversi percorsi possibili:

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

A. F. De Toni Università di Udine

3

BREAK-THROUGH COMPETITIVO

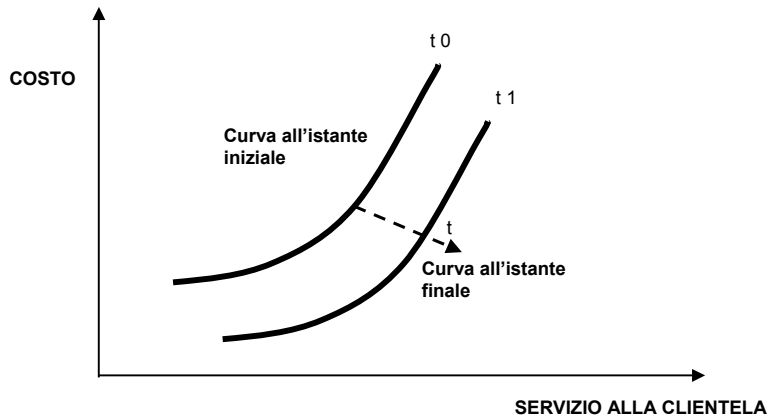


L'azienda che riesce a posizionarsi in B ha raggiunto un vero e proprio vantaggio competitivo.

A. F. De Toni Università di Udine

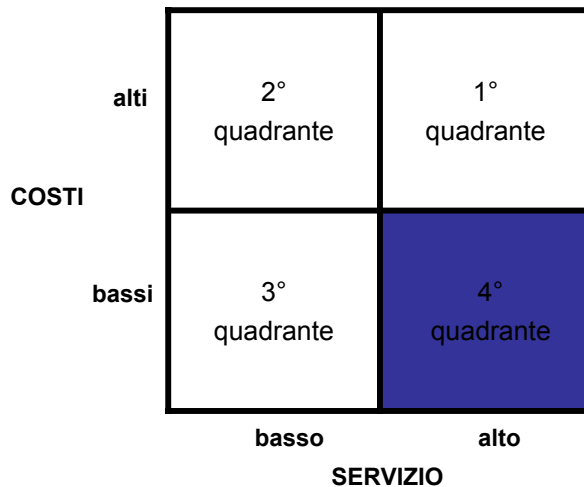
4

LA CURVA COSTO-SERVIZIO PARAMETRICA NEL TEMPO

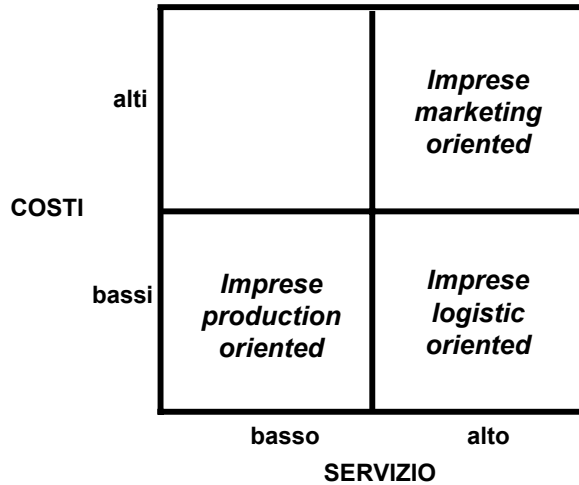


Il progresso in ambito tecnologico, ingegneristico e gestionale permette di migliorare il rapporto costi servizio nel tempo.

MATRICE COSTO-SERVIZIO



ORIENTAMENTO STRATEGICO

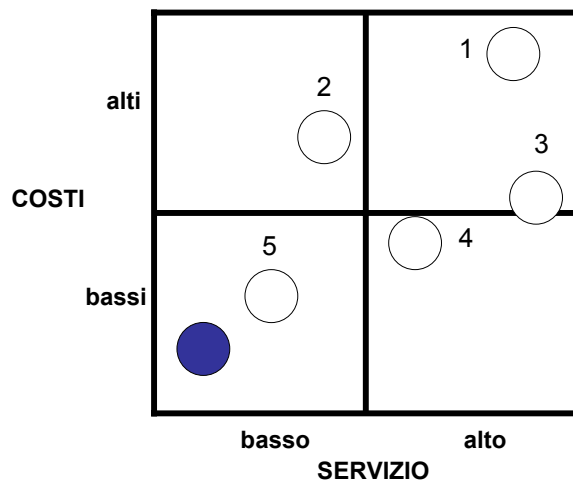


L'orientamento strategico prevalente delle aziende nei quadranti della matrice costo-servizio

A. F. De Toni Università di Udine

7

POSIZIONE STATICA



Impresa in esame

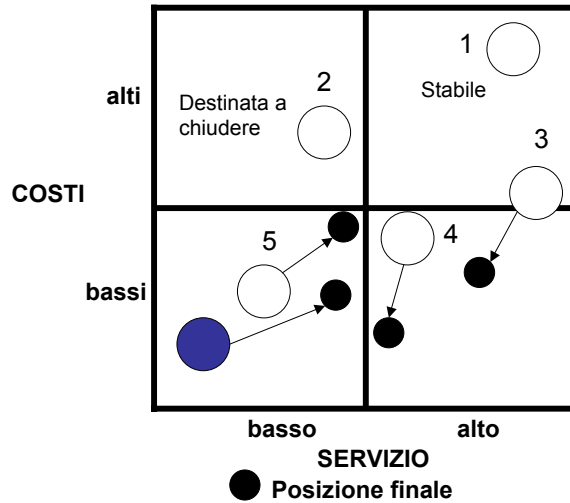


Competitors

A. F. De Toni Università di Udine

8

POSIZIONE DINAMICA

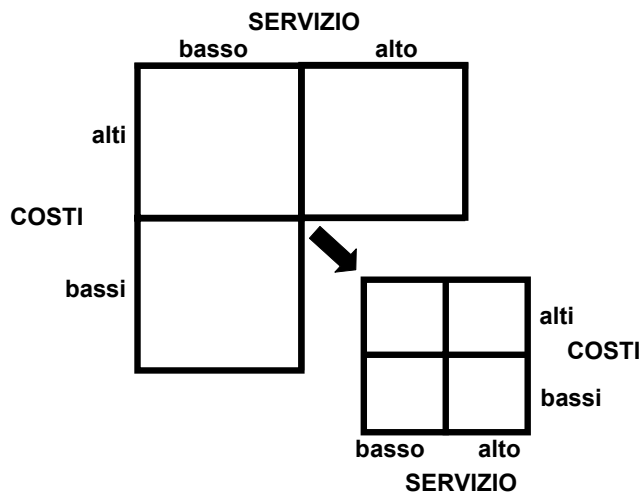


Possibili migrazioni nel tempo delle aziende all'interno della matrice

A. F. De Toni Università di Udine

9

ANALOGIA CON L'EVOLUZIONE DELLA FRONTIERA DI ECCELLENZA

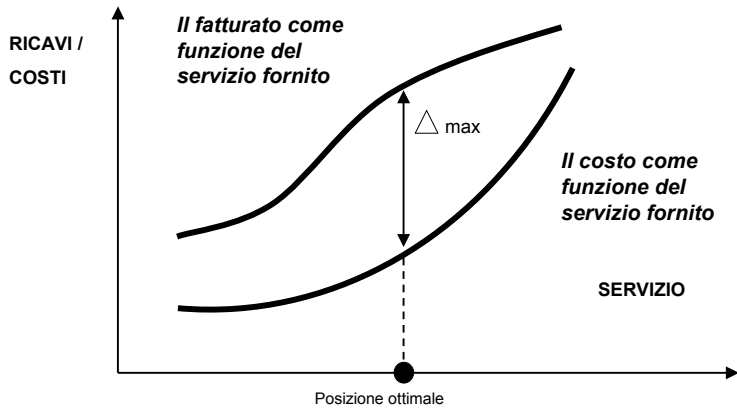


Il giorno in cui tutte le aziende si posizioneranno nel 4° quadrante si ricomporrà al suo interno una nuova matrice.

A. F. De Toni Università di Udine

10

POSIZIONE OTTIMALE DELL'AZIENDA



Posizione ottimale dell'azienda a parità di affollamento competitivo