

CREATE PROJECT CREATE Project

# I 6 CAPPELLI: L'ESPERIENZA IN DERBI

## DERBI

Caso Derbi 1/21

CREATE PROJECT CREATE Project

### AREE CRITICHE INDIVIDUATE


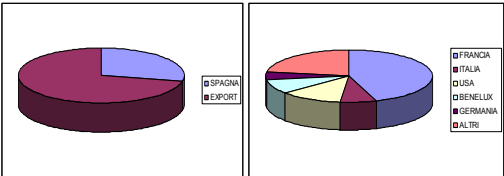
1. AZIONE RIDUZIONE COSTI (ARC)
2. PROCESSO CREAZIONE PRODOTTO
3. LINEA DI ACCESSORI E PRODOTTI COMPLEMENTARI
4. CLUB DEI CLIENTI, COMUNITA' VIRTUALE
5. IMMAGINE DERBI
6. METODOLOGIE/CANALI DI VENDITA/MULTI-LEVEL MARKET
7. VARIANT 3000
8. CUSTOMIZZAZIONE PRODOTTO SUL PUNTO VENDITA
9. SEMPLIFICAZIONE PROCEDURE DI ACQUISTO

Caso Derbi 4/21

CREATE PROJECT CREATE Project

### L'AZIENDA DERBI

- Fondata nel 1922
- Entra a far parte del gruppo Piaggio nel 2001
- 8 campionati del mondo vinti
- Un marchio internazionale

Caso Derbi 2/21

CREATE PROJECT CREATE Project

### AZIONE RIDUZIONE COSTI (A.R.C.)

**Obiettivo:** Cercare nuove caratteristiche di prodotto o di processo per consentire un risparmio sui costi. Privilegiare modifiche a prodotti già esistenti.

**Proposte:**

- 1 Pedali del freno e marce in plastica (*CREATIVITY TEMPLATE: sostituzione*)
- 2 Joint procurements all'interno del gruppo PIAGGIO (*PROVOCAZIONE: cambio di logica*)

Caso Derbi 5/21

CREATE PROJECT CREATE Project

### IL CLIENTE DI DERBI

Radical Sportive → **Young & Fun** ← Fashion City



STREET / SPORT OFF ROAD / SM SPORT SCOOTER CITY SCOOTER

Caso Derbi 3/21

CREATE PROJECT CREATE Project

### 1. Pedali del freno e marce in plastica

Abbiamo usato i *CREATIVITY TEMPLATE* per costruire la configurazione di prodotto



Caso Derbi 6/21

CREATE Project

## 1. Pedali del freno e marce in plastica

Abbiamo usato i **CREATIVITY TEMPLATE** per costruire la configurazione di prodotto

**E' possibile sostituire i pedali in metallo con altri fatti di plastica? (Template Sostituzione)**

Caso Derbi 7/21

CREATE Project

## 1. Pedali del freno e marce in plastica

### II CAPPELLO GIALLO: aspetti positivi

- Forte riduzione dei costi di produzione
- Potenziale vantaggio estetico
- Differenziazione dai concorrenti
- Ampio parco fornitori potenzialmente capaci di realizzare il componente, una volta individuato il materiale adatto
- Il pedale si rompe più difficilmente in caso di caduta

Caso Derbi 10/21

CREATE Project

## 1. Pedali del freno e marce in plastica

### ...discutiamone con i Sei Cappelli!

#### II CAPPELLO BIANCO: i dati analitici

- 2 pedali/moto \* 4 € risparmio/pedale \* 35.000 moto/anno = 280.000 €/anno di risparmio potenziale

#### II CAPPELLO ROSSO: emozioni

- Paura che si rompa il freno
- La plastica è un materiale "povero"

Caso Derbi 8/21

CREATE Project

## 1. Pedali del freno e marce in plastica

### II CAPPELLO VERDE: nuove idee creative

- Colorare il pedale
- Mutuare idee e applicazioni da settori che utilizzano plastica anziché metalli (automotive, aeronautica, biomeccanica, ...)
- Estendere la tecnologia ad altri elementi simili (pedane, cavalletto, ...)

Caso Derbi 11/21

CREATE Project

## 1. Pedali del freno e marce in plastica

### II CAPPELLO NERO: aspetti negativi

- Il freno è un elemento di sicurezza: il pedale non deve rompersi
- L'estetica potrebbe apparire meno tecnologica
- Nessun concorrente lo ha mai realizzato: perché?
- Incertezza sui materiali disponibili e sui costi di sviluppo

Caso Derbi 9/21

CREATE Project

## 1. Pedali del freno e marce in plastica

### II CAPPELLO BLU: la visione finale

- E' una opportunità estremamente promettente
- La sostituibilità del materiale richiede la revisione congiunta della progettazione e dell'estetica
- La sostituibilità del materiale dipende dalla capacità di ricerca dei partner tecnico-scientifici

Caso Derbi 12/21



 CREATE Project

2. Joint Procurement

 **II CAPPELLO ROSSO: emozioni**

- Rafforzamento del senso del gruppo industriale
- Paura del confronto (stanno facendo meglio di noi?)

 **II CAPPELLO NERO: aspetti negativi**

- Difficoltà di condivisione dati e azioni di acquisto con Piaggio
- Costi elevati di trasporto
- Lontananza dei fornitori e minore flessibilità di risposta
- Possibile mancanza di interesse dell'azienda Piaggio, perché l'aumento di volume potrebbe essere troppo esiguo per ottenere un vantaggio nei costi d'acquisto

 Caso Derbi 19/21

 CREATE Project

2. Joint Procurement

 **II CAPPELLO GIALLO: aspetti positivi**

- Riduzione dei costi
- Miglioramento della qualità in ingresso
- Rafforzamento del senso del gruppo industriale
- Progettazione congiunta potenzialmente più spinta con i fornitori
- Diminuzione degli stock
- Maggiore potere negoziale anche con i fornitori attuali

 Caso Derbi 20/21

 CREATE Project

2. Joint Procurement

 **II CAPPELLO VERDE: nuove idee creative**

- Con l'allargamento della gamma Derbi, la standardizzazione è possibile solo a livello di gruppo Piaggio
- Logica win-win per il gruppo (almeno uno tra DERBI e PIAGGIO ci guadagna)

 **II CAPPELLO BLU: la visione finale**

- La *joint procurement* come azione manageriale è coerente con la strategia di creare un gruppo industriale nel mondo delle due ruote in grado di:
  - soddisfare le esigenze di mobilità e sport
  - ottenere economie di scala

 Caso Derbi 21/21



## WORKSHOP IN MERLONI:

# “Prevenire è meglio che curare”

Fabriano, 29 ottobre 2004

1

## BUCC: la sfida

Fornire il livello di servizio ottimale aiutando le Vendite e il Marketing

### Costi di Gestione

- Garanzie legali e commerciali
- Formazione (ingegneri + addetti call center)
- Supply Chain
- Organizzazione

### Sfruttamento delle opportunità di mercato

- Extra vendite: ricambi, accessori, estensioni di garanzia
- Evoluzione verso il Multiservice
- CRM, database consumatori
- Contatto con i consumatori spingendo sull'immagine e la fedeltà di marca

4

## Merloni Elettrodomestici...

|                             |   |  |  |
|-----------------------------|---|--|--|
| <b>Presenza commerciale</b> | Filiali in 21 Paesi   |  |  |
| <b>Vendite annuali</b>      | 12 mln elettrodomestici   |  |  |
| <b>Fatturato</b>            | 3 mld €   |  |  |
| <b>Marche</b>               | 2 globali: Ariston, Indesit<br>3 regionali: Scholtès, Stinol, Hotpoint                        |  |  |
| <b>Prodotti</b>             | Cucine, frigoriferi, lavatrici, lavastoviglie, asciugabiancheria (free-standing and built-in) |  |  |
| <b>Impianti produttivi</b>  | 17  |  |  |
| <b>Vendite per area</b>     | Western Europe: 64%<br>Central and Eastern Europe and Overseas Markets: 36%                   |  |  |
| <b>Forza lavoro</b>         | 20,000  |  |  |

2

## BUCC: la 2.a sessione di CREATE

| PROVOCAZIONI   | voti |
|--|------|
| I nostri tecnici non hanno bisogno di formazione per riparare i guasti | 1    |
| I nostri prodotti hanno garanzia illimitata                            | 2    |
| Le riparazioni sono gratis   | 3    |
| Non si riparano i prodotti!  | 3    |
| Non vendiamo i pezzi di ricambio!                                      | 2    |
| Non vendiamo nemmeno i prodotti!!!                                     | 5    |
| Il conto economico si scrive da solo                                   | 3    |
| Non c'è garanzia per i prodotti  | 1    |
| Merloni non paga i centri di assistenza                                | 2    |
| Il prodotto avvisa prima di rompersi                                   | 5    |
| Merloni non ha concorrenti nel mercato dei ricambi (è monopolista)     | 2    |
| C'è un unico pezzo di ricambio per tutta la gamma                      | 5    |

5

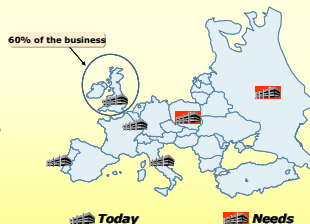
## Business Unit Consumer Care (BUCC)

### Missione:

- Gestire e sviluppare servizi per fornire la miglior assistenza tecnica a costi sostenibili

### La rete di servizi europei

- 8 mln chiamate all'anno
- 4 mln interventi a casa
- 1.500 centri di servizio MERLONI
- 5.000 ingegneri
- 120.000 codici ricambi



3

### PROVOCAZIONE

Il prodotto avvisa prima di rompersi

### MOVIMENTO (*estrarre le caratteristiche*)

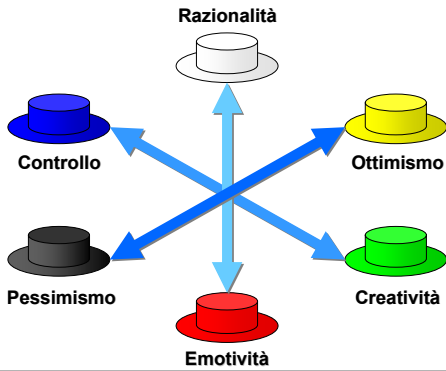
- Il prodotto è in grado di comunicare
- Il prodotto è in grado di rilevare preventivamente i guasti

### IDEA

Il prodotto contiene un sistema di auto-diagnosi che, elaborando dati storici ed informazioni in tempo reale, è in grado di segnalare all'utente i possibili malfunzionamenti

6

## VALUTIAMO L'IDEA CON I 6 CAPPELLI



7

## CAPPELLO ROSSO



- Il cliente potrebbe “angosciarsi” se riceve troppe segnalazioni
- Il cliente si sente “rassicurato” quando l’azienda dimostra attenzioni nei suoi confronti

10

## CAPPELLO BIANCO (I)



- L’azienda è intenzionata a percorrere questa strada: sistemi simili sono in fase di sperimentazione
- L’auto-test sui componenti del prodotto deve essere effettuata elettronicamente: ad esempio su molte auto esiste già una centralina di controllo componenti
- Attualmente su alcuni prodotti esistono già sistemi di controllo (es: carichi di bianco nelle lavatrici) che segnalano eventuali anomalie
- Attualmente alcune lavatrici segnalano già il codice del guasto sul visore

8

## CAPPELLO NERO



- L’elettronica spesso non funziona correttamente (vedi centraline automobili)
- L’utente può non dar retta alla segnalazione del prodotto
- Il cliente non è contento di fare controlli periodici (“tagliandi”) perché costano
- L’idea di segnalare il guasto automaticamente al centro di assistenza più vicino non è al momento perseguibile per l’inadeguatezza della rete assistenza

11

## CAPPELLO BIANCO (II)



- In un progetto pilota passato, abbandonato per costi eccessivi, la segnalazione dal prodotto veniva inviata al call center per via telematica
- Sulla base di dati aziendali (produzione, controllo qualità) si possono conoscere preventivamente elementi con elevata difettosità
- Un intervento di assistenza costa almeno 50 euro, mentre alcuni prodotti nuovi costano anche solo 200 euro
- Il cliente si disaffeziona al marchio quando il prodotto si guasta, soprattutto se i tempi di assistenza sono lunghi

9

## CAPPELLO GIALLO



- L’intervento del tecnico sarebbe facilitato e più veloce conoscendo il tipo di guasto
- Prevenire la rottura aumenterebbe il livello di soddisfazione del cliente e l’immagine di qualità dell’azienda
- Segnalare la necessità del tagliando è utile e potrebbe essere anche poco costoso
- Il tagliando permetterebbe anche di verificare utilizzi inadeguati o non corretti
- L’intervento per il tagliando potrebbe essere un sistema per raggiungere e conoscere il cliente e “collegarlo” al prodotto acquistato

12

## CAPPELLO VERDE (I)



- Elaborando statisticamente i dati storici relativi ad interventi passati permetterebbe di configurare la centralina del prodotto con segnali temporizzati di alert
- Inoltre i segnali di alert potrebbero essere attivati elaborando i dati che la macchina già raccoglie (es.: nr cicli effettuati)
- La centralina è anche in grado di rilevare guasti improvvisi
- La centralina è in grado di segnalare un codice guasto e il pezzo di ricambio necessario
- Una volta vista la segnalazione della macchina, l'utente chiama il call center
- La segnalazione al call center potrebbe innescare verifiche di disponibilità (es.: magazzino, tecnico, ecc.)

13

## CAPPELLO BLU (II)



### 1. SEGNALE PRE-PROGRAMMATO ("TAGLIANDO")

- Questa tipologia può essere gestita da centraline relativamente semplici ed economiche
- La tempistica del tagliando viene calcolata sulla base dei dati storici (es.: interventi passati, ecc.)
- In occasione del tagliando sarebbe anche possibile:
  - effettuare la registrazione cliente/prodotto
  - offrire nuovi prodotti e/o servizi (es.: aggiornamenti SW, sostituzione componenti, ecc.)
- Il tagliando potrebbe essere effettuato:
  - Tramite un intervento diretto del tecnico a casa del cliente
  - Via telefono con il cliente "guidato" dal call center

16

## CAPPELLO VERDE (II)



- Il "tagliando" non necessariamente prevede l'intervento di un tecnico: il call center può guidare l'utente in interventi di verifica via telefono
- La macchina, oltre a segnalare il guasto, potrebbe fornire informazioni aggiuntive (es.: punti di assistenza più vicini)
- L'elettrodomestico dopo la segnalazione di un possibile guasto potrebbe iniziare a limitare alcune funzionalità per prevenire futuri guasti irreversibili e per spingere il cliente a chiamare l'assistenza
- La centralina di auto-diagnosi potrebbe essere incorporata nei modelli del top di gamma
- Il servizio potrebbe essere segmentato per brand

14

## CAPPELLO BLU (III)



### 2. SEGNALE DA AUTO DIAGNOSI

- Questa seconda tipologia richiede una centralina ed un sistema di controllo molto più complessi
- Potrebbe essere prevista solo per modelli top di gamma
- Avendo immediata evidenza del tipo di guasto e di intervento necessario, si ridurrebbero i tempi di risposta dell'assistenza e quindi aumenterebbe la soddisfazione del cliente
- Con una segnalazione preventiva/tempestiva guasto si potrebbero facilitare anche le verifiche interne di disponibilità (es.: magazzino, tecnici, ecc.)

17

## CAPPELLO BLU (I)



- Si possono prevedere 2 tipologie di segnale di alert:
  1. Pre-programmato in occasione del "tagliando"
  2. Attivato dal sistema di auto-diagnosi

15



# CREAWORLD

## Il gruppo:

Mascelloni Marco - matr.44736

Ferro Marcella - matr.45691

Valeri Sandra - matr.44577

Ballaben Azzurra - matr.44655

Paron Maria Luisa - matr.44602

Barazzutti Anna - matr.51357

Feresin Sabrina - matr.51356



# TCW

## The Creativity Workshop

# PASSO 1 Fase CREATIVA



## Applicazione del processo creativo agli scooter della "Derbi"



## Scelta del modello di prodotto

CREAWORLD

Modello di scooter scelto: **ATLANTIS  
BULLET**

ATLANTIS



DERBI

Tale scelta punta su un modello che, date le sue caratteristiche di massima, si rivolge ad un'ampia "fetta" di acquirenti.

### Caratteristiche:

- facilità negli spostamenti
- particolare attenzione al fattore "sicurezza" del passeggero
- cilindrata media
- guidabilità (agilità)
- prezzo medio
- altre...



## The Forecasting Matrix

### 1) Equipaggiamento – Avviamento veicolo (b)

CREAWORLD

#### b) la chiave

##### IDEA:

L'avviamento dello scooter è possibile solamente utilizzando l'apposita chiave unica, dotata di chip elettronico di riconoscimento.

Possibilità di applicare anche alla chiave elettronica il sistema "Bluetooth" per la comunicazione con il casco.

##### DOMANDE:

- È possibile realizzare un sistema di questo tipo?
- Che vantaggi comporta questa soluzione?

##### VANTAGGI:

Oltre alla garanzia contro eventuali furti (l'accensione è inibita in mancanza della chiave contenente quel determinato chip, che è unico) è possibile creare un sistema del tipo: casco-chiave che comunica interattivamente, impedendo l'accensione, se non si ha contemporanea presenza di entrambi, su quello scooter. Ogni mezzo, in questo modo, diventa unico.

13/35



## The Forecasting Matrix

### 4) Condizioni climatiche – Freni (e ABS)

CREAWORLD

##### IDEA:

Possibilità di variare il grado e la ripartizione della frenata, al cambiare delle condizioni climatiche esterne (intese come valori di temperatura e umidità dell'aria e dell'asfalto).

##### DOMANDE:

- È possibile realizzare un sistema di questo tipo?
- Che vantaggi comporta questa soluzione?

##### VANTAGGI:

Si ottiene maggiore stabilità e controllo del mezzo in condizioni normali (strada asciutta e pulita), ma soprattutto in condizioni avverse, dove la guidabilità risulta ridotta. Il sistema elettronico regola automaticamente la frenata per ottimizzarla, in base alle condizioni esterne, che vengono acquisite in "real time" da appositi sensori.

NOTA: Per "condizioni climatiche" si è inteso (vedi anche F.Matrix, slide n.11) l'insieme dei dati relativi alla temperatura e all'umidità dell'aria e dell'asfalto, rilevati da opportuni sensori.

16/35



## The Forecasting Matrix

### 2) Praticità di utilizzo – Cavalletto

CREAWORLD

##### IDEA:

Eliminazione del cavalletto.

Lo scooter sta in piedi, anche da fermo, grazie ad un sistema di sensori, che in ogni momento permettono al sistema di conoscere e modificare automaticamente la posizione del mezzo, rispetto al suo asse verticale.

##### DOMANDE:

- È possibile realizzare un sistema di questo tipo?
- Che vantaggi comporta questa soluzione?

##### VANTAGGI:

Aumenta la praticità nell'utilizzo, dovuta alla possibilità di mantenere lo scooter in piedi senza fatica e di non dover poggiare il piede a terra quando si è fermi, per esempio, ad un semaforo.

Maggiore controllo del mezzo anche nelle ri-partenze da fermo.

14/35



## The Forecasting Matrix

### 5) Condizioni climatiche – Assetto

CREAWORLD

##### IDEA:

Gestione della stabilità di mezzo (assetto) in condizioni di guida non ottimali, grazie ad un sistema di sensori che controllano la posizione del mezzo, rispetto al suo asse verticale.

È il sistema che consente anche l'eliminazione del cavalletto.

##### DOMANDE:

- È possibile realizzare un sistema di questo tipo?
- Che vantaggi comporta questa soluzione?

##### VANTAGGI:

Tale sistema, se attivo durante la marcia, permette migliore controllo e stabilità del veicolo, soprattutto se le condizioni climatiche rendono più difficile la guida.

NOTA: Per "condizioni climatiche" si è inteso (vedi anche F.Matrix, slide n.11) l'insieme dei dati relativi alla temperatura e all'umidità dell'aria e dell'asfalto, rilevati da opportuni sensori.

17/35



## The Forecasting Matrix

### 3) Condizioni climatiche – Potenza del motore

CREAWORLD

##### IDEA:

Possibilità di variare la potenza erogata dal motore, al cambiare delle condizioni climatiche esterne (intese come valori di temperatura e umidità dell'aria e dell'asfalto).

##### DOMANDE:

- È possibile realizzare un sistema di questo tipo?
- Che vantaggi comporta questa soluzione?

##### VANTAGGI:

Si ottiene maggiore stabilità e controllo del mezzo anche in condizioni avverse, dove la guidabilità risulta ridotta a causa, ad esempio, del terreno scivoloso o delle intemperie. Il motore regola e riduce automaticamente la sua potenza se le condizioni esterne non permettono di sfruttare in modo sicuro le piene potenzialità del mezzo.

NOTA: Per "condizioni climatiche" si è inteso (vedi anche F.Matrix, slide n.11) l'insieme dei dati relativi alla temperatura e all'umidità dell'aria e dell'asfalto, rilevati da opportuni sensori.

15/35



## The Forecasting Matrix

### 6) Peso del conducente - Assetto

CREAWORLD

##### IDEA:

Variazione automatica del modo in cui il controllo dell'assetto del mezzo influisce sulla guidabilità, in base al peso del conducente (ed eventuale passeggero presente).

##### DOMANDE:

- È possibile realizzare un sistema di questo tipo?
- Che vantaggi comporta questa soluzione?

##### VANTAGGI:

Tale sistema, se attivo durante la marcia, permette migliore controllo e stabilità del veicolo, come già detto.

In più si considera come fattore rilevante, anche il peso del guidatore, in base al quale lo scooter può risultare guidabile con maggiore o minore facilità. In base al peso il sistema può perciò auto-regolarsi per garantire a chiunque il maggiore controllo possibile.

18/35



# PASSO 2

## Fase VALUTATIVA

### Metodo dei sei cappelli

### Cappello BIANCO (1)

CREAWORLD

Per ogni soluzione proposta vengono indicati di seguito i valori, attribuiti dal consumatore al prodotto, su cui essa impatta.  
Come spunto per l'individuazione di tali valori si è fatto riferimento alla "mappa mentale" fornita.

- Equipaggiamento – Avviam. del veicolo (chiave e casco)**  
→ status, senso di appartenenza, sensazione suscitata
- Praticità di utilizzo – cassetto**  
→ linea, status, creatività
- Condizioni climatiche – potenza del motore**  
→ stabilità, sicurezza, affidabilità, sensazione suscitata
- Condizioni climatiche – Freni (e ABS)**  
→ stabilità, sicurezza, affidabilità, efficienza, sensazione suscitata, libertà, status
- Condizioni climatiche – assetto**  
→ stabilità, sicurezza, linea, status
- Peso del conducente – assetto**  
→ stabilità, sicurezza, linea, libertà, status

22/35

### Sequenza di utilizzo dei cappelli nella valutazione

CREAWORLD

1. Cappello BIANCO
2. Cappello VERDE
3. Cappello BIANCO
4. Cappello GIALLO
5. Cappello NERO
6. Cappello VERDE (+ giallo)
7. Cappello ROSSO

**Cappello BLU**

Il cappello BLU è stato un valido strumento per coordinare le varie fasi di valutazione: è stato usato perciò in modo trasversale rispetto a tutti gli altri.  
Inoltre è stato "indossato" da più persone, in momenti diversi, e non dal solo capogruppo.

L'ordine in cui i cappelli sono stati usati per la valutazione è stato dettato dalla necessità di cercare delle alternative alle soluzioni proposte, in quanto non si era riusciti con esse a porre sufficiente attenzione a dei valori ritenuti molto importanti dal consumatore, quali:

- il divertimento
- la linea
- la creatività

tutti fatti fondamentali e dipendenti, appunto, dal gusto proprio e dalle abitudini del consumatore.

Il cappello VERDE è stato ripreso in mano nuovamente nel momento in cui si è voluto lavorare in questo senso, per rivedere il prodotto concepito in precedenza.

20/35

### Cappello VERDE

### Cappello BIANCO

### Cappello VERDE

CREAWORLD

Come già detto non si era riusciti fin qui a porre sufficiente attenzione a dei valori ritenuti importanti dal consumatore:

- il divertimento
- la linea
- la creatività

Si sono perciò individuate le seguenti modifiche alle idee proposte, al fine di "spostare" il focus del prodotto sui valori richiesti:

1. quando lo scooter è fermo e in moto, si accendono degli indicatori luminosi (neon o led) che illuminano la zona al di sotto del pianale poggiatesta, in cui dovrebbe trovarsi il cavalletto;
2. introduzione di "sensori di prossimità" (con relative spie luminose) che permettono di mantenere, durante la marcia, la distanza di sicurezza dal veicolo che precede;
3. possibilità di modificare l'altezza della sella in base all'altezza del guidatore e al suo stile di guida (sportivo, comodo, ecc...)
4. frecce che si attivano automaticamente al variare della rotazione del manubrio, per indicare così gli spostamenti di direzione.

NOTA: Sostanzialmente anche per la revisione delle idee precedenti è stata riutilizzata la tecnica "Attribute Template"

24/35

## Cappello BIANCO (2)

CREAWORLD

Vengono indicati di seguito i valori di prodotto su cui va a impattare ogni nuova soluzione proposta: (vedi slide precedente)

### Soluzione 1

→ divertimento, creatività, senso di appartenenza, sensazione suscitata, linea

### Soluzione 2

→ creatività, senso di appartenenza, sicurezza, sensazione suscitata

### Soluzione 3

→ divertimento, creatività, senso di appartenenza, soddisfazione, status sensazione suscitata, linea

### Soluzione 4

→ divertimento, comodità, creatività



25/35



# Cappello NERO



# Cappello GIALLO



## Cappello NERO (1)

CREAWORLD

Sono stati individuati di seguito alcuni dei possibili svantaggi e/o difetti dovuti all'applicazione delle idee proposte, al prodotto:

• La velocità e la potenza del mezzo, in determinate condizioni (atmosferiche, per esempio), non possono essere regolati a piacimento dal conducente. Ciò può generare sensazioni di minor libertà, con impatto anche sullo Status che viene generato e sul senso di Appartenenza, sulla soddisfazione che ogni guidatore prova nella guida del proprio mezzo.

• C'è il rischio che il costo diventi troppo elevato, rispetto alla fascia in cui ci si è posti, a causa delle notevoli migliori tecniche e non, che sono state introdotte.

• La riduzione dei rumori (di motore e gomme), può generare insoddisfazione in chi ha uno stile di guida sportivo, ed è abituato a guidare in modo "un po' fuori dalle regole".

• Rischio di vendere meno rispetto alle previsioni, in zone dove norme e regole vengono poco seguite, motivo per il quale alcune delle soluzioni proposte potrebbero risultare un forte disagio (es. obbligo di mettere il casco per poter accendere il mezzo).



29/35



## Cappello GIALLO

CREAWORLD

Sono stati individuati di seguito alcuni dei possibili vantaggi ottenibili dall'applicazione delle idee proposte, al prodotto:

• Grazie al mantenimento della posizione verticale del mezzo, non serve poggiare o tenerlo il piede durante le soste, evitando così sia di dover sostenere il mezzo stesso, sia l'eventualità di sporcarsi le scarpe, per esempio per colpa di pozzanghere, fango, ecc.

• Grazie allo stesso sistema risulta anche più facile e meno faticoso il parcheggio del mezzo, che non deve essere sollevato per l'inserimento del cavalletto.

• Possibilità di vedere dove si mettono i piedi per scendere dallo scooter, quando è buio, grazie alle luci posizionate sotto il pianale poggiatepiè.

• Grande senso di sicurezza generato nell'utilizzatore (ed, eventualmente, nei genitori del ragazzo proprietario dello scooter) grazie all'elevato numero di sistemi per aumentare la sicurezza nella guida del mezzo (controllo casco, gestione stabilità, controllo della potenza, ecc...)

• Riduzione degli incidenti, grazie ai sistemi di guida controllata del mezzo.

• Riduzione dei rumori (di motore e gomme), grazie al controllo della potenza (in accelerazione) e della frenata.



27/35



## Cappello NERO (2)

CREAWORLD

Sono stati individuati di seguito alcuni dei possibili svantaggi e/o difetti dovuti all'applicazione delle idee proposte, al prodotto:

• Difficoltà non trascurabile nell'utilizzo del mezzo, che necessita della conoscenza di alcune procedure non standard (es. il metodo di accensione).

Viene ripreso il cappello VERDE



30/35



**Cappello VERDE**  
Ulteriori considerazioni innovative

CREAWORLD

Eventuali miglioramenti e idee opportune a fronte di un'elevata difficoltà di utilizzo:

- Dotare il cruscotto di un display che fornisce informazioni intuitive sul funzionamento dello scooter.

Posso così seguire le corrette procedure di utilizzo del mezzo (come per es. l'accensione)

Posso inoltre ottenere un elevato numero di informazioni aggiuntive sullo stato del mezzo stesso, per esempio:

- funzionamento e condizione dei freni
- funzionamento e condizione del motore
- Indicazione carburante, olio, liquido freni e liquido impianto raffreddamento
- possibilità di introdurre un sistema GPS con indicazioni a monitor altro...

31/35






**Cappello BLU**

CREAWORLD

Il cappello BLU è stato usato infine per poter fare un quadro generale del problema e delle idee proposte. Le considerazioni fatte sono riportate brevemente di seguito.

Il prodotto proposto punta molto sul fattore Sicurezza. Di conseguenza una delle variabili esterne tenute particolarmente in considerazione è la "condizione climatica": ad essa si collegano molti sistemi

Il sistema di controllo del peso del conducente e dell'assetto permette una maggiore stabilità e guidabilità del veicolo in ogni condizione, garantendo a chiunque sia il massimo confort, sia la massima sicurezza e maneggevolezza nella guida, nonché una maggior praticità e facilità nello spostamento del mezzo.

Ulteriore livello di sicurezza si ottiene con la tecnologia Bluetooth che permette la rilevazione dell'uso del casco. Insieme alla chiave elettronica unica per ogni scooter, permette anche una maggiore tutela contro eventuali furti.

34/35





**Cappello ROSSO**

CREAWORLD




**CREAWORLD**



**Cappello ROSSO**

CREAWORLD

Elenco riassuntivo delle idee e delle impressioni suscitate (sia positive che negative):

- sicurezza (sia fisica che psicologica)
- stabilità
- potere e controllo (piena padronanza del mezzo)
- praticità
- corrispondenza coi propri desideri e ideali
- inadeguatezza
- creazione di un nuovo status symbol
- rapina sofisticazione
- autoaffermazione ed egocentrismo, generati dal possesso
- invidia negli altri
- desiderio di possesso
- Altra...

33/35



