



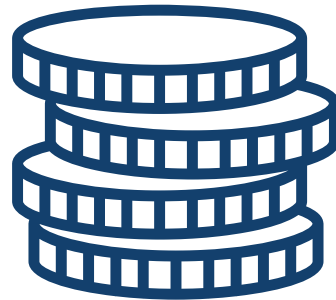
IL CONSUMO CHE
CI PIACE

4 Assetto economico e distributivo



fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

Ora che abbiamo definito **cosa vogliamo produrre**,
a quale necessità risponde la nostra **offerta**
e quale **modello di business** vogliamo adottare,
è necessario soffermarsi sulla nostra ***struttura dei costi economici***.





fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

Ogni modello di business ha una sua **peculiare struttura** dei costi; che dipende dal modo con il quale si produce il bene o servizio, dai canali distributivi che vengono utilizzati e dal rapporto che si instaura con il cliente.

Una compagnia aerea cosiddetta **Low Cost**, ad esempio, baserà tutta la sua strategia su una struttura dei costi ridotta (il prezzo va sempre confrontato con gli effetti sociali e ambientali di ogni scelta).





fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

I costi di un'azienda non sono legati esclusivamente all'acquisto delle materie prime e della manodopera. Dobbiamo considerare anche gli affitti, l'energia, la promozione, gli immobili ed i macchinari.

Distinguiamo quindi **2 grandi categorie di costi**:

Costi FISSI

Costi VARIABILI



fase 4 - **ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO**

Costi fissi

Sono quelli che restano invariati, indipendentemente dalla quantità di beni o servizi prodotti.

Ne sono un esempio:

- **i canoni di locazione**
- **gli stipendi**
- **le assicurazioni**
- **i fabbricati e gli arredi**
- **i macchinari**
- **le consulenze, ecc...**



fase 4 - **ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO**

Costi variabili

Sono quelli che **umentano proporzionalmente** al **crescere del volume della produzione**.

Citiamo ad esempio:

- **le materie prime**
- **i semilavorati**
- **il personale esterno, ecc...**



fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

Fate un elenco di tutti i costi che dovrete sostenere, dividendo attentamente i **costi fissi** (che avrete sempre, indipendentemente da quanto venderete) dai **costi variabili** (che saranno proporzionali al volume prodotto).

Noterete che alcuni costi non sono fissi al 100%, in quanto intervengono parzialmente sulle quantità prodotte. Si parla in questo caso di **costi semivariabili**, quali ad esempio i costi legati all'energia o ai trasporti.



fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

Cercate di **quantificare** scrupolosamente ogni voce di costo, valutando quanto incide sul volume della produzione.

Solo così sarete in grado di calcolare il costo totale della vostra gestione e capire di quali **risorse finanziarie** dovrete disporre.

Ricordate che il vostro costo totale sarà dato dalla **somma dei costi fissi + costo unitario variabile** moltiplicato per la quantità prodotta.

(Costi FISSI + Costo unitario VARIABILE) x Quantità prodotta



fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

ATTENZIONE!

Ricordate che la vostra **start up** deve essere **sostenibile** e quindi dovrete spesso fare **scelte cruciali**.

Sappiamo bene che minori costi comportano maggiori ricavi; tuttavia alcune **soluzioni "economiche"** potrebbero comportare una produzione più inquinante, oppure un minore rispetto dei diritti dei lavoratori.





fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

Allo stesso modo,
potreste decidere di introdurre **processi produttivi più costosi**,
ma legati alle **tradizioni del territorio**;
oppure di acquistare **materie prime** meno economiche
ma prodotte localmente **a chilometro zero**.



Km0





fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

La domanda che ne consegue è:

quanto sarà disposto a pagare il nostro cliente per la nostra qualità?

Ormai il consumatore moderno è in grado di apprezzare e di **premiare le scelte sostenibili** delle aziende!

Provate a definire il **prezzo** del vostro prodotto o servizio, calcolando il vostro **utile** di esercizio, sottraendo dai ricavi totali i costi totali.





fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

I Canali

Non ci resta che valutare le modalità con le quali desideriamo **raggiungere il cliente** per:

- 1** comunicare la nostra offerta
- 2** consegnare il prodotto o servizio
- 3** informare e assistere prima e dopo la vendita.

Alcuni canali sono **più efficienti** di altri;
alcuni canali sono **più economici** di altri;
alcuni canali sono **più sostenibili** di altri.

Le **associazioni dei consumatori** sono un canale particolarmente utile per comunicare con gli utenti.



fase 4 - ASSETTO ECONOMICO E DISTRIBUTIVO

Valutate attentamente la vostra struttura dei costi,
definite i canali che utilizzerete
e infine stabilite il prezzo del vostro prodotto o servizio.

Appena siete pronti, inviate le vostre soluzioni al tutor.





IL CONSUMO CHE
CI PIACE

BUON LAVORO!