

*open innovation*

## **Innovazione di prodotto ad alte prestazioni**



*discovery*

**Il questionario per migliorare le prestazioni dell'innovazione della mia azienda**

# open innovation

## discovery

Innovazione ad alte prestazioni significa essere in grado di lanciare prodotti e servizi di successo più velocemente ed a costi minori rispetto alla concorrenza.

Gli indicatori fondamentali utilizzati per misurare le prestazioni dell'innovazione sono (figura 1):

- Numero di prodotti in portafoglio,
- Time to market,
- Prezzi,
- Costi,
- Volumi di vendita.



Figura 1: Indicatori fondamentali per la misura delle prestazioni dell'innovazione

Il seguente questionario è strutturato per individuare gli ostacoli all'innovazione analizzando le quattro principali cause di basse prestazioni (figura 2):

- Prodotti con margini insufficienti,
- Prodotti con volumi di vendita troppo bassi,
- Pochi prodotti in portafoglio,
- Prodotti che impiegano troppo tempo a raggiungere le prestazioni desiderate dopo il lancio.

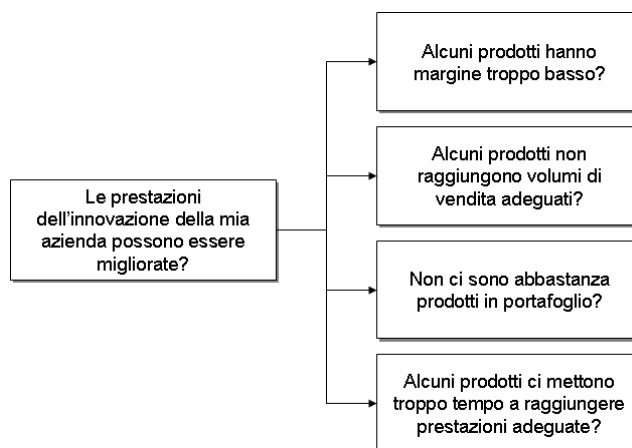


Figura 2: Principali cause che limitano le prestazioni dell'innovazione

Rispondendo alle domande del questionario sarà dunque possibile ottenere una analisi preliminare, ma esaustiva delle cause che limitano le prestazioni dell'innovazione. Con il supporto dei nostri esperti sarà quindi possibile individuare specifiche azioni di miglioramento, da realizzare seguendo un approccio a piccoli passi.

Dopo aver completato il questionario, contattateci e saremo lieti di analizzarlo insieme a voi.

Contatti: [info@open-innovation.it](mailto:info@open-innovation.it)

# open innovation

<i>discovery</i>	VERO Impatto sulle prestazioni aziendali			FALSO
	Critico	Importante	Non Influente	
<b>ALCUNI PRODOTTI HANNO MARGINE TROPPO BASSO?</b>				
<b>I costi di alcuni prodotti sono troppo alti rispetto al prezzo di vendita sostenibile?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>I costi fissi dei prodotti sono troppo alti?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di progettazione sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di realizzazione dei prototipi sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di esecuzione dei test sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di disegno e calcolo sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di industrializzazione sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi per le attrezzature di produzione sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di marketing e comunicazione sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>I costi variabili dei prodotti sono troppo alti?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di acquisto di parti e materiali sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di produzione sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di distribuzione sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di garanzia sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I costi di erogazione dei servizi sono troppo alti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Il prezzo di vendita di alcuni prodotti è troppo basso?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>Il valore percepito del prodotto è troppo basso?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Non ci sono servizi ad alto valore aggiunto completare l'offerta?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

<i>discovery</i>	VERO Impatto sulle prestazioni aziendali			FALSO
	Critico	Importante	Non Influyente	
- Il prodotto è troppo poco differenziato rispetto ai prodotti della concorrenza?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il prodotto è penalizzato dallo scarso valore del marchio?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>Le modalità di definizione e gestione del prezzo non sono adeguate?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Nella definizione del prezzo non vengono considerati tutti i fattori?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il prezzo non viene adeguato alle diverse fasi del ciclo di vita del prodotto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il prezzo all'utente finale non viene controllato dall'azienda?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le modalità di gestione degli sconti non sono allineate con la strategia aziendale?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Troppo spesso i venditori non sono preparati a dimostrare il valore dei prodotti e concedono troppi sconti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I venditori sono valutati esclusivamente sul fatturato e non sul margine?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vengono lanciate troppe promozioni?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>L'elevata concorrenza e/o il tipo di prodotto non permettono di aumentare il prezzo nei mercati target?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>Una percentuale troppo alta del prezzo viene generata dalla catena di distribuzione?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>ALCUNI PRODOTTI NON RAGGIUNGO VOLUMI DI VENDITA ADEGUATI?</b>				
<b>Alcuni prodotti non sono graditi dal mercato?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il prodotto non fornisce tutte le funzioni richieste dal mercato?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le emozioni generate dal prodotto non sono sufficienti a suscitare la decisione d'acquisto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- L'aspetto del prodotto non è accattivante?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- L'esperienza di utilizzo del prodotto non è piacevole?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il prezzo di vendita è troppo alto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# open innovation

<i>discovery</i>	VERO Impatto sulle prestazioni aziendali			FALSO
	Critico	Importante	Non Influyente	
<b>Il mercato target è saturo?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I segmenti di mercato target sono troppo limitati?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le aree geografiche target sono troppo limitate?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I segmenti di mercato target sono caratterizzati da scarsa innovazione?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>I nostri prodotti non sviluppano tutte le loro potenzialità a causa di canali di distribuzione non adeguati?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I canali di distribuzione non coprono in modo omogeneo tutte le aree geografiche target?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I canali di distribuzione non sono adeguati ai clienti target per i nostri prodotti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Alcune nostre offerte non sono ben conosciute o comprese dal mercato?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La comunicazione relativa ai nostri prodotti non è adeguata?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il processo di vendita non è adeguato?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Non siamo in grado di soddisfare gli ordini?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La nostra capacità di produzione è insufficiente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La capacità dei nostri fornitori è insufficiente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La capacità della catena di distribuzione è insufficiente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>NON CI SONO ABBASTANZA PRODOTTI IN PORTAFOGLIO?</b>				
<b>Non vengono lanciati nuovi prodotti in numero sufficiente?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>Non vengono generate nuove idee in numero sufficiente?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>Il tempo necessario allo sviluppo dei nuovi prodotti è troppo lungo?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il processo e/o l'organizzazione per lo sviluppo dei prodotti non sono efficienti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le decisioni chiave richiedono troppo tempo e/o vengono rimesse in discussione troppo spesso?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# open innovation

<i>discovery</i>	VERO Impatto sulle prestazioni aziendali			FALSO
	Critico	Importante	Non Influyente	
- Il flusso delle attività di sviluppo non è ottimizzato?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La collaborazione tra le diverse funzioni aziendali non è efficiente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le tecniche di project management utilizzate non sono efficaci?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Alcune risorse di sviluppo sono troppo scarse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il tempo per la progettazione è troppo lungo per scarsità di risorse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il tempo per la costruzione dei prototipi è troppo lungo per scarsità di risorse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il tempo per eseguire i test è troppo lungo per scarsità di risorse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il tempo per l'industrializzazione è troppo lungo per scarsità di risorse?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I progettisti impegnano troppo tempo in attività non legate alla realizzazione dei nuovi prodotti (ad es. supporto alle vendite, installazioni, ...)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le risorse di sviluppo impegnano molto tempo in attività a basso valore aggiunto (ad es. gestione documenti, ricerca informazioni)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ci sono troppi prodotti in sviluppo contemporaneamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Non viene sempre valutato correttamente l'impatto dei nuovi progetti di sviluppo sui progetti esistenti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il piano di sviluppo dei nuovi prodotti è troppo ambizioso?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Spesso i progetti in corso ritardano, senza che venga ritardato l'inizio dello sviluppo dei nuovi prodotti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ci sono troppe modifiche ai prodotti durante e dopo lo sviluppo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Ci sono troppe personalizzazioni dei prodotti che richiedono l'intervento della progettazione?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La complessità del prodotto è superiore al necessario?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lo sviluppo dei nuovi prodotti viene lanciato con ritardo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La decisione di lanciare lo sviluppo di un nuovo prodotto viene spesso rimandata a lungo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# open innovation

<i>discovery</i>	VERO Impatto sulle prestazioni aziendali			FALSO
	Critico	Importante	Non Influyente	
- I requisiti dei prodotti da sviluppare non sono chiari o certi e l'inizio dello sviluppo viene spesso rimandato?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- <u>Troppi progetti vengono bloccati durante lo sviluppo, prima del lancio sul mercato?</u>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Il ciclo di vita dei nostri prodotti è troppo breve?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- I nostri prodotti vengono superati velocemente dall'evoluzione dei prodotti dei concorrenti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Generalmente non vengono effettuati restyling o aggiornamenti durante il ciclo di vita dei prodotti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Alcuni prodotti non hanno successo e vengono eliminati prematuramente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>ALCUNI PRODOTTI CI METTONO TROPPO TEMPO A RAGGIUNGERE PRESTAZIONI ADEGUATE?</b>				
<b>Il tempo per raggiungere i volumi di vendita desiderati è troppo lungo?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La domanda del mercato sale troppo lentamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il lancio commerciale del prodotto non è sempre eseguito in modo efficace?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Le strategie di prezzo e sconto durante la fase di lancio non sono definite e/o eseguite in modo efficace?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Durante la fase di lancio il prodotto presenta problemi di immaturità che scoraggiano i clienti?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La nostra capacità di soddisfare la domanda del mercato sale troppo lentamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La nostra capacità produttiva sale troppo lentamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La nostra capacità di erogare i servizi richiesti sale troppo lentamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- La capacità dei nostri fornitori sale troppo lentamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Il tempo per raggiungere il costo target è troppo lungo?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il tempo per raggiungere il costo target di produzione è troppo lungo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Il tempo per raggiungere il costo target di acquisto è troppo lungo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<b>Il tempo per raggiungere il prezzo target di vendita è troppo lungo?</b>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

# open innovation

<i>discovery</i>	
<b>Quali sono i tre principali punti di forza nell'innovazione?</b>	
1	
2	
3	
<b>Quali sono le tre principali criticità nell'innovazione?</b>	
1	
2	
3	

Contattaci scrivendo a: [info@open-innovation.it](mailto:info@open-innovation.it)

Ora bisogna agire: la via delle intenzioni non porta frutto. Un maratoneta non si allena pensando di correre o rimandando a domani l'inizio dell'allenamento. Giorno dopo giorno, passo dopo passo, deve percorrere chilometri con pazienza, costanza e tenacia. Solo così le sue prestazioni miglioreranno. Non c'è altro modo.