

Il Piano Operativo

www.docenti.unina.it/mario.raffa

Corso di Gestione dello Sviluppo Imprenditoriale

Prof. Mario Raffa

raffa@unina.it



p.1

Il Piano Operativo

- Strategie funzionali
 - Strategia finanziaria
 - Strategia delle risorse umane
 - Strategia tecnologica
 - Strategia produttiva
 - Strategia degli approvvigionamenti
 - Strategia di marketing
- Programmi d'azione funzionali
Programma, priorità, costo, risorse, scadenza, responsabilità



p.2

Le funzioni e i mercati



p.3



Decisioni relative alla funzione Produzione

- Informazioni sulla produzione
- Impianti
- Capacità
- Integrazione verticale
- Tecnologie di processo
- Ampiezza gamma
- Lancio prodotti
- Risorse umane
- Gestione della qualità
- Rapporto con i fornitori
- Struttura e procedure di gestione

Parametri di performance

- **Costo**
- **Consegna**
- **Qualità, Flessibilità**

p.4



Decisioni relative alla funzione Finanza

- Informazioni finanziarie necessarie
- Capital budgeting
- Fusioni, acquisizioni e investimenti
- Gestione del capitale proprio e politica dividendi
- Finanziamento a lungo termine
- Gestione del capitale circolante
- Gestione dei fondi pensione
- Politiche fiscali
- Gestione del rischio
- Rapporti col mondo finanziario
- Procedure contabili

Parametri di performance

- **Indici relativi al mercato finanziario**
- **Parametri di redditività**
- **Parametri di rischio, costo capitale e crescita**

p.5



Decisioni relative alla funzione Risorse Umane

- Informazioni necessarie per la gestione delle risorse umane
- Selezione
- Promozione
- Inseimento
- Formazione
- Valutazione
- Sistema Premiante
- Sviluppo della dirigenza
- Rapporti con impiegati e operai
- Struttura e procedure di gestione

Parametri di performance

- **Soddisfazione, Motivazione, Stress**
- **Performance del lavoro, turnover, assenteismo**
- **Carriera, Sicurezza, Condizioni sanitarie**

p.6



Decisioni relative alla funzione Tecnologia

- Informazioni necessarie per la gestione della tecnologia
- Selezione delle tecnologie
- Introduzione delle tecnologie
- Modalità di acquisizione
- Strategie di collaborazione orizzontale
- Selezione dei progetti
- Allocazione e controllo delle risorse
- Struttura e procedure di gestione

Parametri di performance

- **Tasso di innovazione, Produttività della R&S,**
- **Ritorno degli investimenti, Risorse allocate**
- **Nuovi prodotti, Diversificazione**

p.7



Decisioni relative alla funzione Approvvigionamenti

- Informazioni necessarie per la gestione degli approvvigionamenti
- Selezione, valutazione e sviluppo fornitori
- Controllo qualità dei beni acquistati
- Gestione materiali
- Analisi del valore, analisi prezzo-costi
- Standardizzazione
- Struttura e procedure di gestione

Parametri di performance

- **Performance di costo**
- **Performance di servizi, Qualità**
- **Relazioni con i fornitori**

p.8



Decisioni relative alla funzione Marketing

- Informazioni necessarie per la gestione del Marketing
- Definizione ed analisi dei mercati
- Strategia di prodotto
- Sviluppo e lancio di nuovi prodotti
- Strategia di distribuzione
- Strategia di prezzo
- Strategia di promozione e pubblicità
- Struttura e procedure di gestione

Parametri di performance

- **Crescita fatturato, Quota di mercato**
- **Efficienza, Assistenza**
- **Diffusione**

p.9



Programmi d'azione per funzione

Programmi d'azione per funzioni		Risorse	Vantaggi acquisibili	Performance e obiettivi	Scadenze	Responsabile
F1	1.1					
	1.2					
F2	2.1					
	2.2					

p.10



RIASSUNTO DEI PRINCIPALI INDICATORI

Indicatori di prestazione	2006	2007	2008	Commenti

