



“Revisione del modello di business”

Operazioni aziendali principali:

Produzione: produzione di armadi e persiane su misura secondo le specifiche del cliente.

Vendite: modello di vendita diretto al consumatore con particolare attenzione al servizio personalizzato.

Consulenza sulla progettazione: offerta di servizi di progettazione per garantire l'idoneità del prodotto e la soddisfazione del cliente.

Flussi di entrate:

Armadi personalizzati: la principale fonte di entrate, con opzioni che vanno dalle personalizzazioni di base alle opzioni premium.

Tende e accessori: prodotti complementari che forniscono entrate aggiuntive.

Servizi di progettazione: ricavi derivanti da consulenze su soluzioni di interni.

Proposta di valore:

Qualità artigianale: produzione di alta qualità che garantisce la durata del prodotto.

Soluzioni sostenibili: materiali ecologici che si rivolgono ai consumatori attenti all'ambiente.

Servizio personalizzato: progetti su misura che soddisfano le esigenze individuali dei clienti.

Segmenti di clientela:

Proprietari di case: individui alla ricerca di soluzioni di archiviazione domestica.

Piccole imprese: aziende che necessitano di sistemi di magazzinaggio efficienti.

Consumatori eco-consapevoli: clienti che preferiscono prodotti sostenibili ed ecologici.

Risorse CHIAVE:

Forza lavoro qualificata: dipendenti esperti nel creare soluzioni personalizzate.

Materiali sostenibili: approvvigionamento affidabile di materiali ecologici.

Attrezzature di produzione: strutture e strumenti necessari per la produzione.





Attività chiave:

Approvvigionamento dei materiali: garantire materiali sostenibili e di alta qualità a prezzi competitivi.

Sviluppo prodotto: progettazione e sviluppo di nuove linee di prodotti.

Raggiungimento del mercato: sforzi di marketing per raggiungere nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti.

Partenariati chiave:

Fornitori di materiali: partnership con fornitori di materiali eco-compatibili.

Imprese locali: collaborazioni con imprese locali per referenze reciproche.

Organizzazioni ambientaliste: alleanze con organizzazioni ecocompatibili per rafforzare le affermazioni di sostenibilità del marchio.

Struttura dei costi:

Costi dei materiali: una parte significativa dei costi è destinata all'acquisto di materiali sostenibili.

Manodopera: i salari della manodopera qualificata costituiscono una spesa importante.

Attrezzature e tecnologia: investimenti in attrezzature di produzione e aggiornamenti tecnologici.

Sfide e considerazioni per la WBO:

Sensibilità al margine di profitto: necessità di mantenere i costi dei materiali e l'efficienza della manodopera per mantenere sani i margini di profitto.

Capitale per gli aggiornamenti: garanzia degli investimenti per miglioramenti tecnologici durante la gestione del processo di acquisizione.

Transizione della forza lavoro: garantire che la forza lavoro sia preparata per la transizione della proprietà senza interruzioni operative.

