



FLEXIBLE PRODUCTION

C N C T R A I N I N G M E T H O D

Benvenuto nella
Nostra Scuola!

RITORNA A GUADAGNARE

Competitivo come una Volta!

A cura di Maurizio Porta



Anche la concorrenza, il mercato in cui operi, le esigenze del tuo cliente target, gli strumenti di produzione ...

Non puoi pensare di aver investito in passato e dunque essere a posto così, non pensarci più e dedicarti ad altro.

Il mondo intorno a noi cambia e il tuo modello di business pure, gli strumenti che utilizzi diventeranno obsoleti solo per il semplice fatto che tutto ciò che hai attorno cambia!

Se hai investito in qualche macchinario e poi pensi di essere a posto così non lamentarti se un giorno i clienti smetteranno di arrivare e le persone non mostreranno il minimo interesse per ciò che offri o come lo offri e tantomeno per ciò che vendi!

Il tuo modello di business è un processo continuo e, se non vuoi rimanere chilometri e chilometri indietro, mentre tutto intorno a te si muove alla velocità della luce, devi tenerti aggiornato.

“Non puoi pensare di aver investito in passato e dunque essere a posto così, non pensarci più e dedicarti ad altro.”

Con questo pensiero chiaro in mente, nasce la scuola FLEXIBLE PRODUCTION Training Method.

Questa Business Unit ha un programma di formazione che si basa sul “LEARNING BY DOING”, meglio conosciuto come metodo di apprendimento nel fare.

Cosa vuol dire?

Che tutti i corsi che proporremo hanno una ricetta “segreta” in comune, ovvero il fatto di avere mini-blocchi di insegnamento che si basano su una parte teorica e, a seguire, una parte pratica!

La nostra scuola infatti è formata da un’aula didattica per la parte teorica e poi ci si muove nell’area pratica dove è presente una vera e propria macchina Flessibile dedicata alla scuola, dove si andrà subito ad applicare quanto appena appreso a livello teorico.



Questa scuola è stata pensata proprio come una palestra, dove allenarsi in un ambiente “protetto” prima dal lato teorico e poi dal lato pratico, con la possibilità di sbagliare e non causare alcun danno reale in produzione!

Proponiamo due livelli di formazione:

1) il primo livello è legato al METODO FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA: questo percorso ha il fine di valutare se il modello proposto basato sul Produrre solo il venduto, senza fare magazzino e per questo avere più cash sul tuo conto aziendale è un metodo applicabile alla tua azienda. Qui non parliamo di prodotti, ma di modelli di business.

2) il secondo livello è maggiormente dedicato alla formazione del personale di reparto che dovrà gestire il modello di business. Durante questo percorso si studierà e si proverà ad utilizzare la macchina Flessibile come se fosse già nel tuo reparto. Abbiamo anche la possibilità di simulare il tutto sviluppando un percorso “privato” dove andremo ad utilizzare e produrre i tuoi prodotti da lavorare in modo da vivere un’esperienza a 360 gradi in

“Una scuola pensata proprio come una palestra dove allenarsi in un ambiente “protetto” prima dal lato teorico e poi dal lato pratico, con la possibilità di sbagliare e non causare alcun danno reale in produzione!”

una situazione reale.

Tutto questo in un ambiente protetto senza la pressione causata dalla paura di sbagliare perché non saremo in produzione vera o in consegna vera, per cui possiamo prenderci il tempo necessario per assimilare e ripassare bene le varie casistiche ed essere delle macchine da guerra quando il tutto sarà nel tuo reparto.

Se anche tu vuoi entrare nel mondo della FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA, allora chiamaci e chiedi informazioni ai nostri TUTOR TECNICI della FLEXIBLE PRODUCTION Training Method!

Visita: www.flexible-production.com

COME RIPOSIZIONARE LA TUA AZIENDA SUL MERCATO



Forse non ci pensi, ma un mercato evolve come una specie animale nel corso di milioni di anni fa'.

Nel corso del tempo i mercati si adattano e diventano più intelligenti al pari di un organismo, un grande apparato vivente che respira.

Nei nostri tempi, nella nostra Era, il flusso delle informazioni viaggia molto più velocemente che in passato.

E, con il passare del tempo, questo flusso di informazioni continuerà sempre più ad accelerare.

Questo significa che i mercati matureranno molto più velocemente.

Cosa intendo quando dico:

“Maturazione del Mercato?”

Te lo mostro con un esempio

Che succederebbe se ti dicessi che potresti ottenere un macchinario che ti farà muovere attraverso il Paese a più di 60 Km all'ora?

Ti potresti spostare da Roma ad Hannover in pochissimi giorni.

“E più velocemente si diffonde l'informazione, più il mercato si evolve.”

Abbastanza incredibile vero?

Certo che no, la macchina è stata inventata più di 100 anni fa.

Questo annuncio sarebbe stato incredibile nel 1850.

Ma un annuncio del genere, con questa tipologia di ganci e temi, oggi verrebbe deriso.

Perché?

Il prodotto è esattamente lo stesso, ma il Mercato oggi si trova ad un diverso livello di maturazione, più complesso, più raffinato. É semplicemente più sofisticato.

Generalmente il livello di complessità di un mercato aumenta con il passare del tempo perché i Mercati tendono ad evolvere.

E più velocemente si diffonde l'informazione, più il mercato si evolve.

Questa situazione tende a portare a Mercati che raggiungono alti livelli di complessità e sofisticatezza più velocemente che mai.

In futuro, le aziende che sapranno veramente capire questo processo



evolutivo, saranno in grado di capitalizzare su queste evoluzioni. Quelli che non ne saranno capaci, saranno massacrati.

Ogni mercato attraversa 4 fasi, vediamole:

Fase 1:

Nessuna concorrenza
(sei primo o al massimo secondo nel mercato)

COSA FARE:

Devi semplicemente spingere il beneficio primario del tuo prodotto.

Fase 2:

Arriva la concorrenza

COSA FARE:

Analizza le promesse, e i benefici dei tuoi migliori concorrenti. Poi prendi la migliore, espandila, portandola al suo limite assoluto.

Fase 3:

Introduzione del Meccanismo

I clienti non rispondono più alle semplici promesse piene di tonnellate

“Se i piccoli e medi lotti sono un problema per te e per i tuoi concorrenti, focalizzati su questo. Fallo diventare il tuo ingrediente “magico”, il segreto dietro il tuo prodotto che non è il prodotto stesso ma il modo in cui lo produci!”

di benefici.

COSA FARE:

Hai due opzioni. Aggiungi tonnellate di prove che dimostrano meglio della concorrenza ciò che affermi.

Oppure, se nessuno lo ha ancora fatto, usa una particolare forma di prova: focalizzati sul meccanismo. Trova cioè un ingrediente magico: “il segreto” dietro l’efficacia del tuo prodotto, che spiega perché funziona così bene.

ESEMPIO: se i piccoli e medi lotti sono un problema per te e per i tuoi concorrenti, focalizzati su questo. Fallo diventare il tuo ingrediente “magico”, il segreto dietro il tuo prodotto che non è il prodotto stesso ma il modo in cui lo produci!

Fase 4:

Elaborazione del Meccanismo

In questa fase ogni prodotto sul mercato ha il proprio meccanismo unico e svariate tipologie di prove a suo favore.

COSA FARE:

Semplice. Analizza i prodotti

Change is a Process not an Event!

supportati dai meccanismi unici che portano maggiori vendite e risultati. Per esempio, il produrre piccoli/medi lotti in modo efficace, quindi espandilo e portalo al suo limite assoluto.

Attacca la concorrenza con un confronto o una comparazione relativa.

Distinguiti come il meglio del meglio.

Rendi il vantaggio per i tuoi clienti colossale ed evidente. Fai del meccanismo la tua bandiera e urlo di guerra. Nel nostro esempio, potrebbe essere addirittura sponsorizzare il fatto che lavori i piccoli/medi lotti (e non cercare di evitarli come fanno tutti gli altri)

Ovviamente quanto sopra descritto puoi farlo se prima cambi il tuo modello di business, perché buttarsi a fare quanto sopra descritto mantenendo il tuo vecchio modello è molto rischioso, anzi è un fallimento garantito!

Perché dico questo?

Se produci per il magazzino grandi quantità di pezzi immobilizzando montagne di soldi, sperando poi di venderli perché la tua azienda è

“Distinguiti come il meglio del meglio. Rendi il vantaggio per i tuoi clienti colossale ed evidente.”

organizzata come una volta (non in modo flessibile) e cerchi di introdurre la flessibilità al commerciale ma mantenendo tutto inalterato all'interno dell'azienda, ecco la garanzia che i piccoli/medi lotti ti ingolferanno l'azienda e andrai a sbattere contro il muro.

Se invece anche tu vuoi cambiare il modello di business, è nata la scuola FLEXIBLE PRODUCTION, una business unit dove potrai imparare tra i banchi e nel reparto dedicato alla scuola.

Dove sarà presente una macchina flessibile per simulare dal vivo quanto appreso nelle sessioni teoriche.

Per iniziare ad entrare nel mondo della FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA.

Testimonianza di un cliente che ha applicato il Metodo “Flessibilità Produttiva”



TOGNETTA

ECCO COSA IL METODO FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA MI HA RISOLTO!

Ho fatto delle domande ad un mio cliente che utilizza il Metodo FLESSIBILITÀ PRODUTTIVA.

A proposito, facciamo nomi e cognomi, perché ci sono troppe testimonianze inventate di sana pianta dove si elogia i prodotti, ma casualmente non esiste mai la possibilità di verificarle e questa cosa frutto di marketing da fantascienza spaziale, mi scoccia parecchio!

Perché? Eh... Perché alla fine di queste testimonianze, non c'è nessun firmatario, non si sa chi è questo cliente super soddisfatto e in nome della privacy non si può sapere... Ma che bella trovata all'italiana!

ALLORA IO COSA HO FATTO?

Ho semplicemente posto delle domande e chiesto se potevo pubblicare le risposte come testimonianza (rispettando la privacy) con tutti i riferimenti del caso in modo che chiunque, anche tu, possa contattare il testimonial a verificare quanto scritto!

Ecco la risposta esattamente come mi è arrivata da parte del cliente:

“Riscontro l'impossibilità di lavorare in un'unica soluzione le sei facce del mio pezzo con alcune forature inclinate.

Ora posso lavorare le sei facce e utilizzare utensileria standard.

Grazie al metodo Flessibilità Produttiva ho risolto la lavorazione di alcune famiglie di pezzi con tempi che mi consentono di parlare finalmente di “Produttività”.

*Ferruccio Tognella
Titolare - Direttore Tecnico
F.lli Tognella S.p.A.
via Goito, 60*

*21019 Somma Lombardo (Varese) - Italy
www.tognella.it*