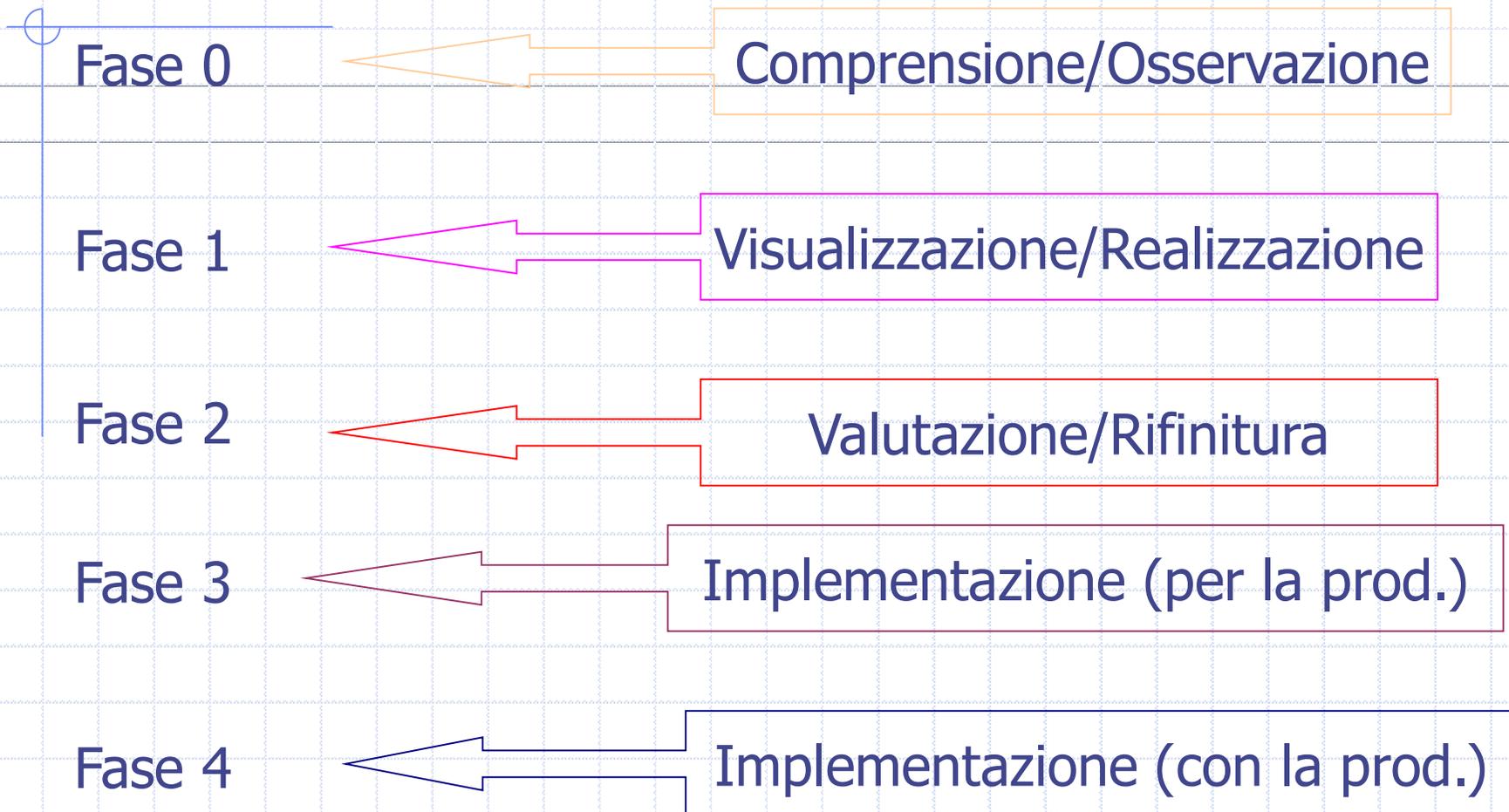


# Ottava unità

L'Innovazione in Azione:  
Sviluppo e lancio di un nuovo  
prodotto

# Processo di sviluppo di un NP

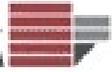


# Obiettivi del processo di sviluppo

## 1) Massimizzare la soddisfazione del cliente

Problemi legati a:

- Idee confuse sugli attributi di valore per il cliente
- Valutazione eccessiva della disponibilità del cliente a spendere per determinate caratteristiche
- Mancata attenzione verso l'eterogeneità della domanda



# Obiettivi del processo di sviluppo

## 2) Ridurre il ciclo di sviluppo

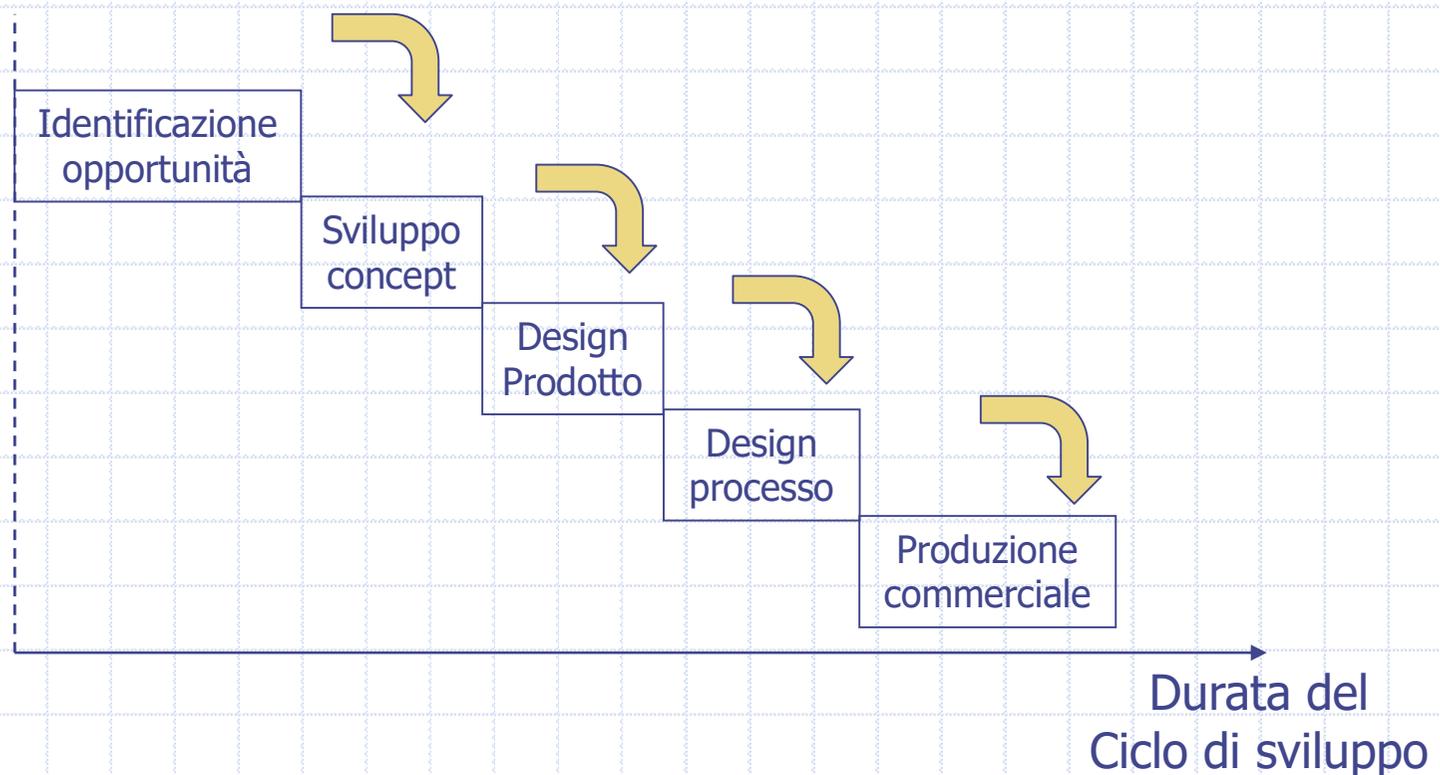
per:

- Godere dei vantaggi del first mover
- Comprimere molti costi "innovativi" (personale, capitale investito)
- Evitare lo spostamento della domanda su prodotti di generazione successiva

# Obiettivi del processo di sviluppo

## 3) Controllare i costi di sviluppo

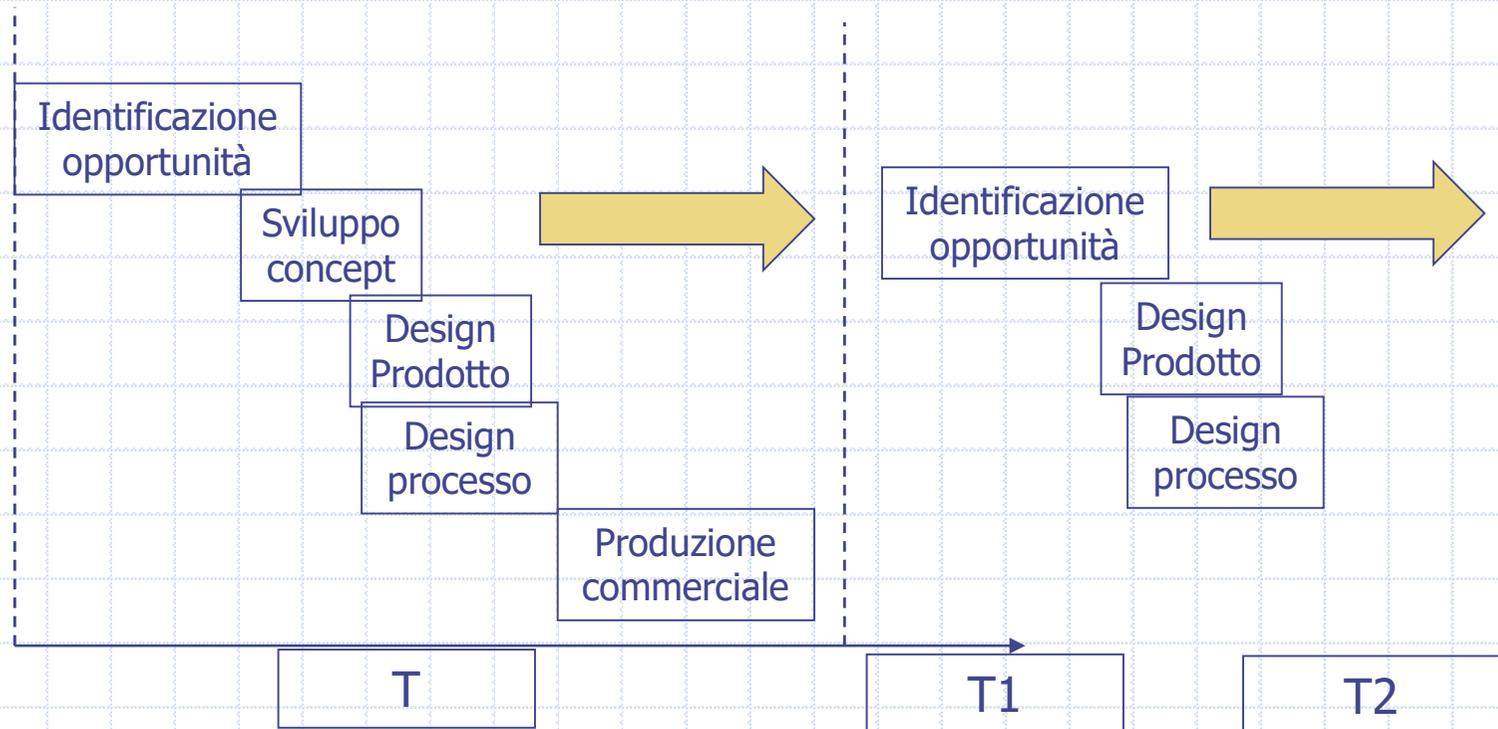
*Processo Sequenziale*



# Obiettivi del ciclo di sviluppo

## 3) Controllare i costi di sviluppo

*Processo parallelo*



## ◆ *Project Champion*

- Autorità di sostenere un progetto
- Decisioni sull'allocazione delle risorse umane e finanziarie
- Attenzione alla durata del ciclo di sviluppo
- Comunicazione fra unità

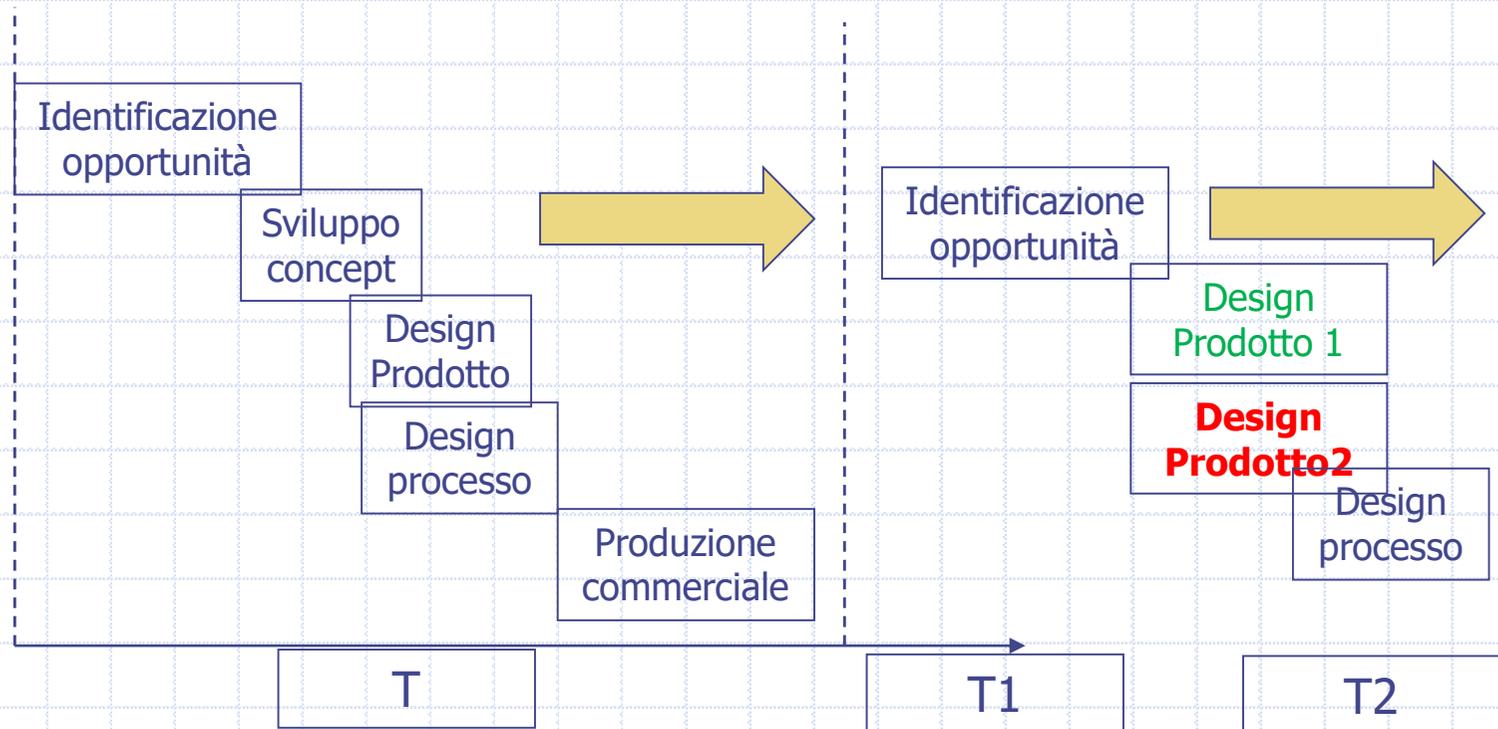
## ◆ *Project Champion – I rischi*

- Giudizio offuscato sulla validità del progetto
- Coinvolgimento eccessivo
- Disincentivi ad opporsi al progetto (per tale motivo vi è "*l'antichampion*")

# Obiettivi del ciclo di sviluppo

## 3) Controllare i costi di sviluppo

*Processo parallelo*



## ◆ *Coinvolgimento dei clienti*

- Utilizzo del beta testing: versione beta da lanciare sul mercato per analizzare il comportamento dei clienti, utilizzare i lead user, anticipare il lancio successivo

## ◆ *Coinvolgimento dei fornitori*

- Integrazione nel team di prodotto o come consulenti
- Nuove idee per migliorare il prodotto o l'efficienza del processo di sviluppo (scelta dei materiali sulla base dei costi e delle caratteristiche)

# Strumenti per migliorare il processo di sviluppo

## Processi stage-gate (punti di sbarramento)

	<b>Gate 1 Idea da sviluppare?</b>	<b>Gate 2 Indagine più ampia?</b>	<b>Gate 3 Piano di business?</b>	<b>Gate 4 Testing esterno?</b>	<b>Gate 5 Lancio commerciale?</b>	
<b>Idea</b>	<b>Opportunità</b>		<b>Elaborazione Business plan</b>	<b>Sviluppo</b>	<b>Testing e Prove collaudo</b>	<b>Lancio</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Valutazione Mercato</li> <li>•Valutazione Tecnica</li> <li>•Valutazione Eco-fin</li> <li>•Piano d'azione per fase 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Analisi clienti</li> <li>•Analisi competitiva</li> <li>•Fattibilità tecnica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Sviluppo tecnico</li> <li>•Feedback cliente</li> <li>•Processo produzione</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Testing interno</li> <li>•Attrezzature produzione</li> <li>•Rifinitura lancio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Lancio prodotto</li> <li>•Produzione a regime</li> <li>•Monitoraggio risultati</li> </ul>	

# Strumenti per migliorare il processo di sviluppo

## *Quality Function Deployment (Casa della qualità):*

- 1) Identificare le preferenze dei clienti
- 2) Importanza relativa percepita per ogni attributo
- 3) Individuare le caratteristiche tecniche
- 4) Grado di correlazione tra le caratteristiche tecniche
- 5) Relazione tra elementi tecnici e attributi cliente
- 6) Moltiplicare il peso degli attributi per il grado di correlazione (5)
- 7) Confrontare le offerte della concorrenza
- 8) Stabilire valori target
- 9) Valutare il nuovo prodotto in base al target