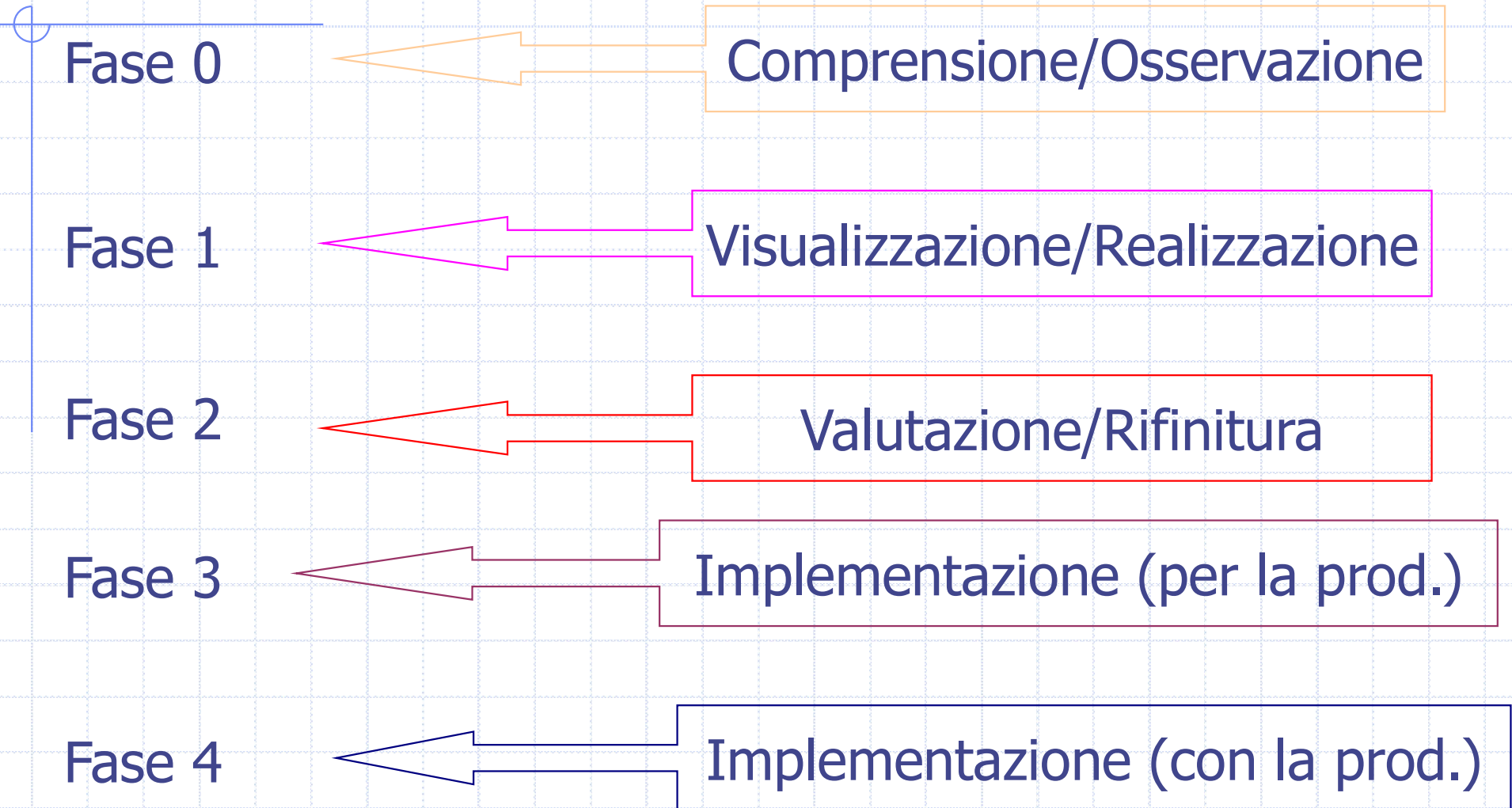


Ottava unità

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

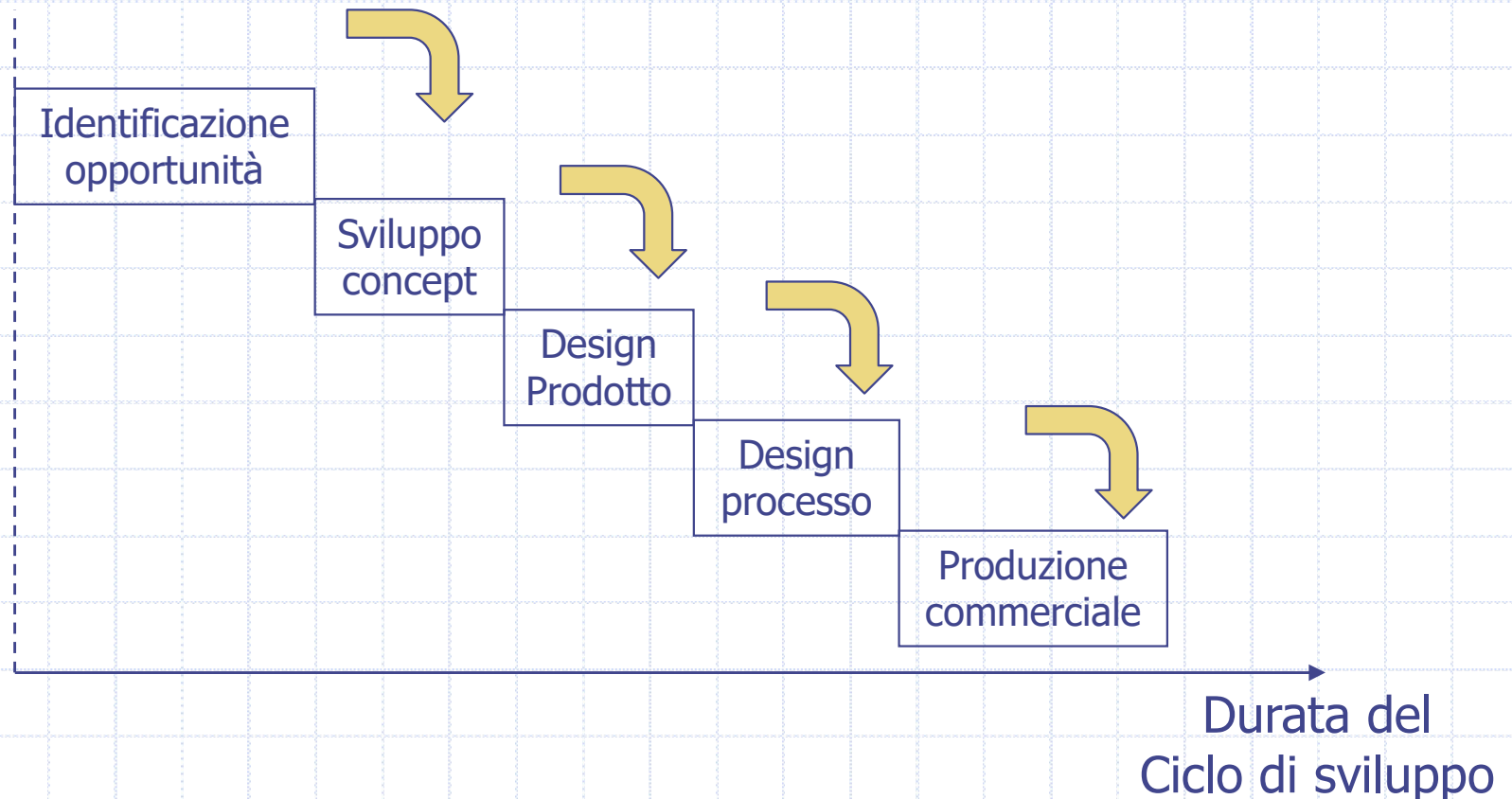
per:

- 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

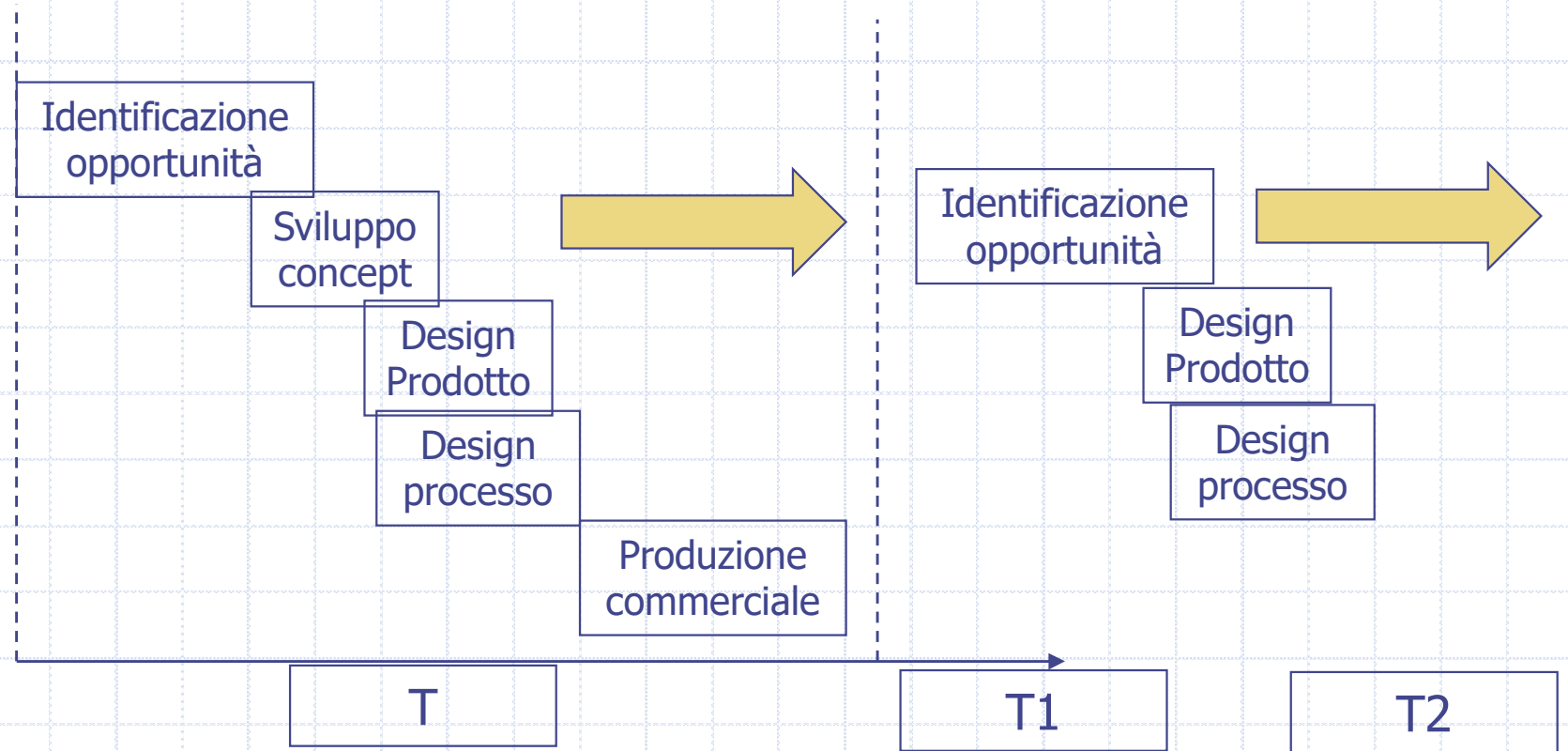
Processo Sequenziale



Obiettivi del ciclo di sviluppo

3) Controllare i costi di sviluppo

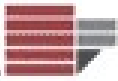
Processo parallelo





◆ *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



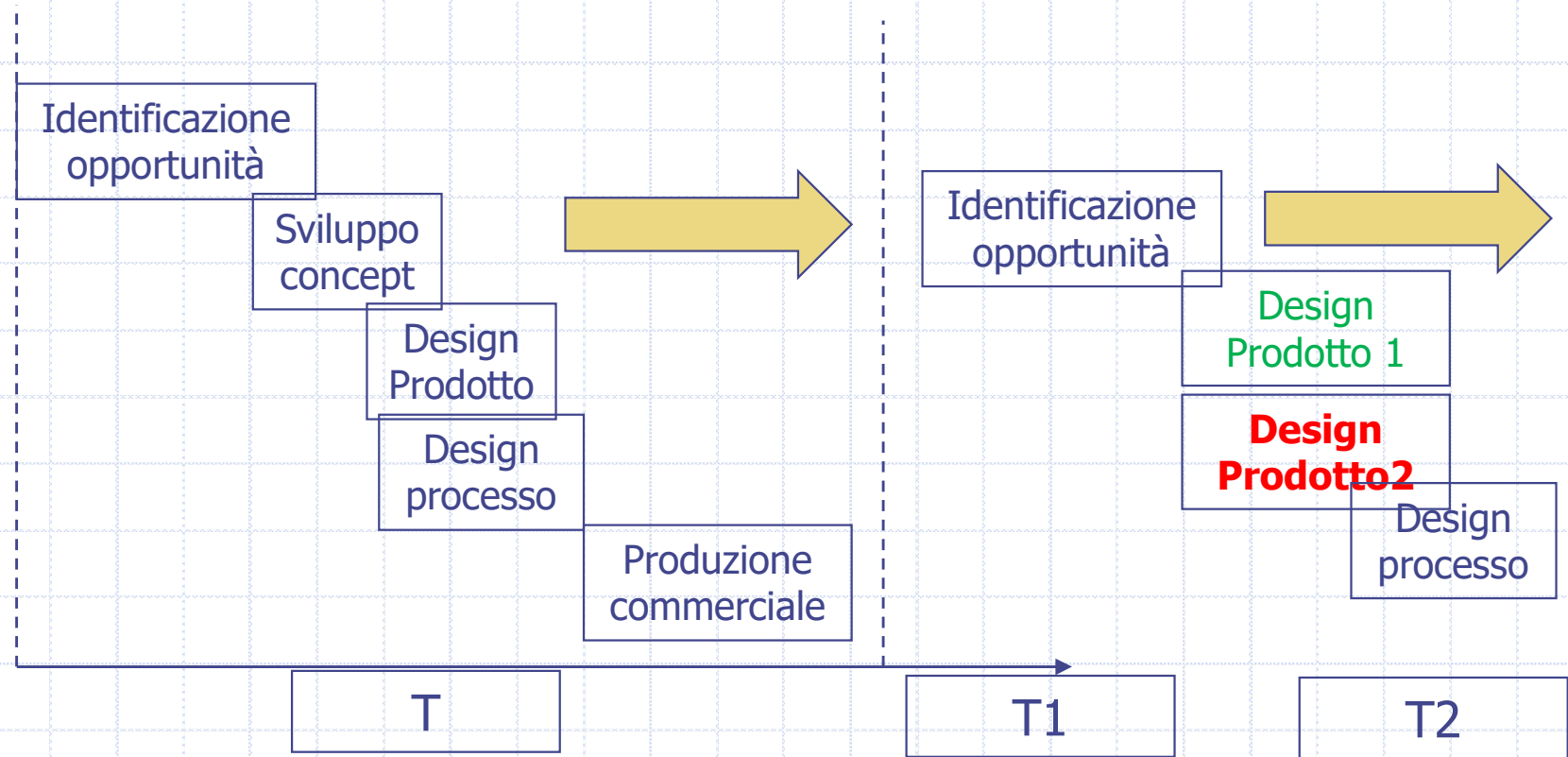
◆ *Project Champion – I rischi*

- 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

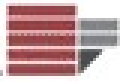
Processo parallelo





◆ *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)*

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

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