

PROGETTO:	BUSINESS CONTINUITY
BANDO:	POR FESR 204 – 2020
IMPORTO TOTALE	€. 36.000,00
IMPORTO FINANZIATO	€. 18.000,00
DESCRIZIONE DEL PROGETTO	
<p><b>Intervento strategico</b> Rafforzamento del posizionamento aziendale nei mercati già presidiati e in quelli in via di definizione</p> <p><b>Intervento organizzativo</b> Ridefinizione dei ruoli e delle competenze necessarie allo sviluppo del business</p> <p><b>Intervento commerciale</b> Ricerca di nuovi settori merceologici e di nuovi clienti internazionali e nazionali. Sviluppo con i clienti attuali. Sviluppo immagine aziendale</p>	
FINALITA' DEL PROGETTO	
<p>Miglioramento ed estensione dei servizi offerti ai clienti. Miglioramento della flessibilità produttiva Miglioramento della comunicazione con i clienti attraverso l'adozione di strumenti informatici</p>	
RISULTATI	
<p>1. La Direzione, con gli immediati collaboratori, ha definito i processi principali che hanno impatto sull'esperienza del cliente e per ciascuno di essi ha evidenziato i POC (Point Of Contact) più significativi e i relativi bisogni dei clienti. Inoltre sono stati lanciati dei gruppi operativi, costituiti da personale di tutti i livelli, per affrontare per ogni singolo POC i seguenti aspetti:</p> <p>A. individuare il livello di servizio offerto dalla AGNOLIN &amp; BRUSADIN</p>	

B. individuare la possibilità di migliorare il singolo POC, qualora il livello raggiunto fosse ritenuto migliorabile

C. individuare la possibilità di compiere un vero e proprio salto di qualità rispetto ai concorrenti, trasformando il POC in POD (Point Of Difference).

2. Avviata la collaborazione con personale esperto nel settore vendite di prodotti industriali che ha iniziato lo studio dei prodotti, l'analisi dei mercati di riferimento e dei rispettivi clienti. Realizzato nuovo sito WEB per il settore laser che consentirà di avere un approccio più tecnico e di poter essere più competitivi nei confronti della concorrenza, inducendo i visitatori a richiedere maggiori informazioni riguardanti i nostri prodotti e, di conseguenza, a poter effettuare più offerte con aumento del numero di laser venduti.

3. realizzato nuovo spazio produttivo per il settore laser suddiviso parti necessarie al montaggio e collaudo dei laser, al magazzino componenti e agli uffici per la gestione delle attività commerciali e di quelle relative ai fornitori. Iniziati i contatti commerciali con i produttori di macchine (principalmente settori marmo, legno, ma non solo) e, in seconda battuta, il contatto con alcuni rivenditori.

Riviste completamente le distinte base dei prodotti e i costi conseguenti. Realizzato confronto sistematico con i prodotti della concorrenza che hanno portato allo sviluppo di 2 nuovi prodotti, di cui uno è stato ultimato con esito positivo. Il secondo progetto è in fase di realizzazione.

4. Inserito nuovo SW per la gestione delle Distinte Base relative alle lavorazioni meccaniche e laser (ultimate) e ai montaggi di gruppi e macchine per il cliente principale (sospeso in attesa del nuovo progetto del cliente). Prossima tappa, in attesa di poter avviare la gestione dei magazzini, è la definizione a sistema dei cicli di lavoro delle lavorazioni meccaniche, in modo da poter dar vita al progetto di programmazione della produzione.





REGIONE AUTONOMA  
FRIULI VENEZIA GIULIA



**POR FESR**  
**2014 2020**  
*Friuli Venezia Giulia*



Unione Europea  
FESR



Repubblica Italiana