

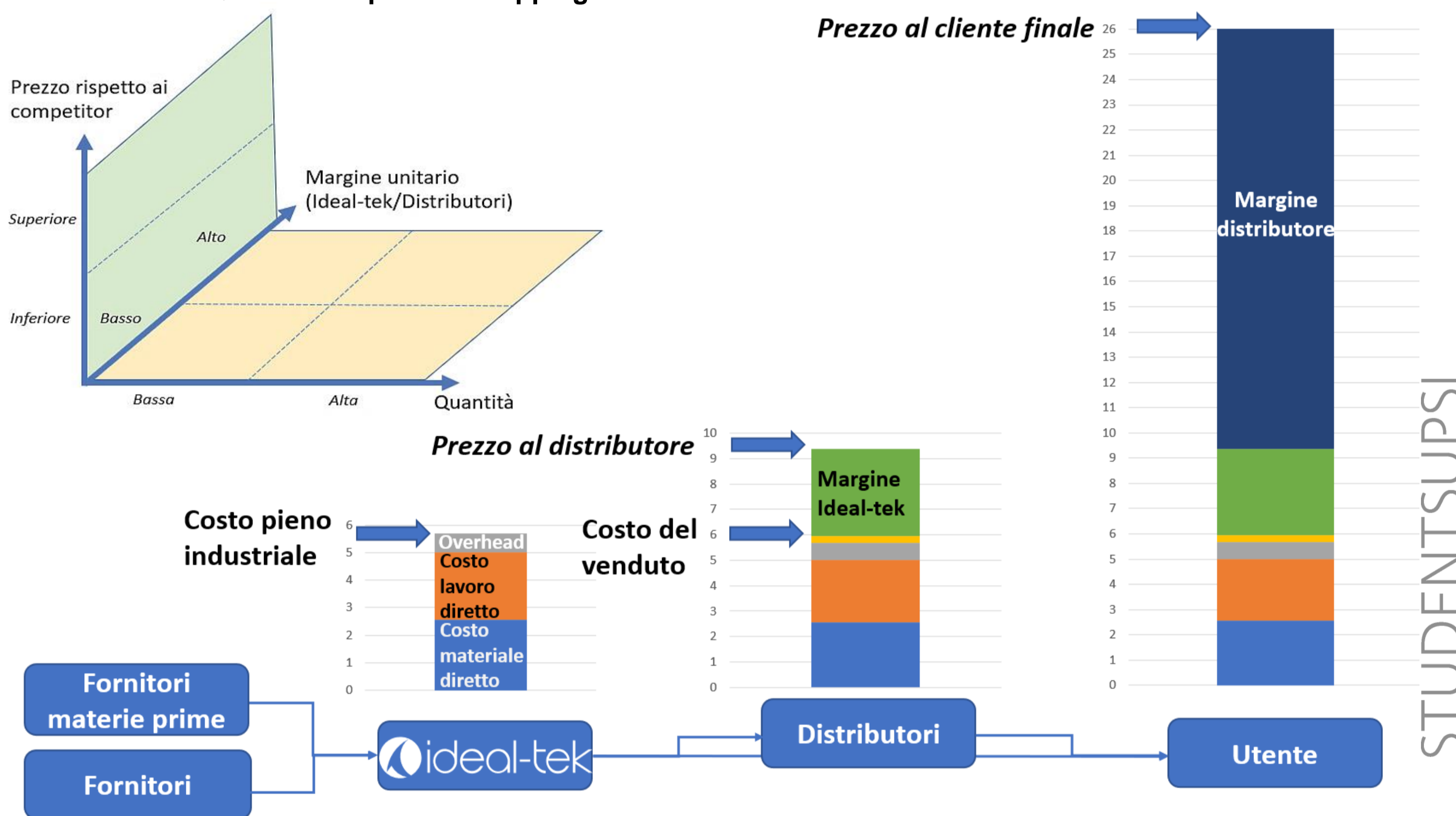
SUPSI

Proposal on Pricing Policy System

Studente/i	Relatore	Correlatore	Committente
Carolina Martinoni	Gianpiero Mattei	Donatella Corti	Ideal-tek SA

Corso di laurea	Modulo	Anno	Data
Ingegneria Gestionale	M-P6070.1 Progetto di diploma	2020/2021	15 settembre 2021

Modello Ideal-PQM channel-product mapping



Introduzione

Le imprese sono sempre più coinvolte in un'accanita guerra dei prezzi. Se in passato questo fattore veniva calcolato sulla base dei costi dei materiali e di produzione, ora entrano in gioco altri elementi che lo influenzano. Nel corso degli ultimi anni il cliente ha acquisito sempre più sensibilità nei confronti del prezzo, grazie alla maggior trasparenza imposta ai produttori e alla globalizzazione che tramite Internet modifica radicalmente il mercato. Gli imprenditori devono dunque essere in grado di adottare una strategia che vada oltre la comune definizione di un importo da destinare al prodotto/servizio e offrire un vantaggio competitivo rispetto l'intero mercato globale.

Obiettivi

Lo scopo di questo elaborato è di delineare una nuova strategia di prezzo di successo da proporre all'azienda Ideal-tek SA per i prodotti di maggior rilievo. Dopo uno studio delle varie strategie di pricing disponibili nel mondo del business e un'analisi della struttura dei costi aziendali, del mercato nel quale opera, dei canali distributivi, dei competitor e del valore aggiunto che l'azienda consegna al cliente finale con i propri prodotti e servizi, il progetto ha come obiettivo ultimo quello di ottenere un sistema per poter definire e pianificare diverse politiche e azioni di pricing in funzione dei diversi fattori citati precedentemente.

Conclusioni

Gli obiettivi sono stati raggiunti con successo con l'apporto di una visione sul posizionamento dei prodotti Ideal-tek nei diversi mercati grazie a un sistema di contabilità industriale. Nello specifico è ora possibile analizzare la distribuzione del valore (dei margini e dei costi) all'interno dell'intera supply chain attraverso la misura dei margini di prodotto sia dal punto di vista Ideal-tek che da quello del distributore. Il modello **Ideal-PQM channel-product mapping** creato per l'azienda ha permesso di fornire una bozza delle strategie di pricing identificate integrando, se disponibili, le informazioni relative ai prezzi applicati dai competitor per avere una visione più completa del posizionamento dei prodotti nel mercato.

STUDENTSUPSI