



Here's what sets Amazon apart from its competitors:

- **Technology:** Amazon has scorched the city for the latest technological developments. Being ahead in terms of ideas and innovation allows Amazon to improve its products and services.
- **Economies of scale:** To generate more revenue, Amazon offers a variety of products, providing its customers with a plethora of options to choose from.
- **Marketing:** Amazon is well known around the globe because of its amazing marketing strategies. It has created a **recognizable brand name** for itself, putting it ahead of its competitors.
- **Talented workforce:** With the talented and competent employees onboard, Amazon has been able to significantly improve its production.

19

Analisi delle risorse				
V	R	I	O	
Valuable	Rare	Inimitabile	Organized	
NO				Competitive Disadvantage
YES	NO			Competitive Parity
YES	YES	NO		Temporary Competitive Advantage
YES	YES	YES	NO	Unused Competitive Advantage
YES	YES	YES	YES	Sustainable Competitive Advantage

La catena del valore



21

La catena del valore di Ryanair



22

I fattori critici di successo nel segmento

Bisogni clienti	Modello di competizione	FCS
Elevata sensibilità al prezzo	Competizione sull'ampiezza della gamma	Efficienza nella gestione dei costi
Appassionati del fai da te	Alti costi fissi	Struttura dei costi flessibile
Interesse più verso la funzionalità che l'estetica	Barriere all'entrata alte	Contenimento della manodopera
	Rilevanza della forza lavoro	

La catena del valore: IKEA

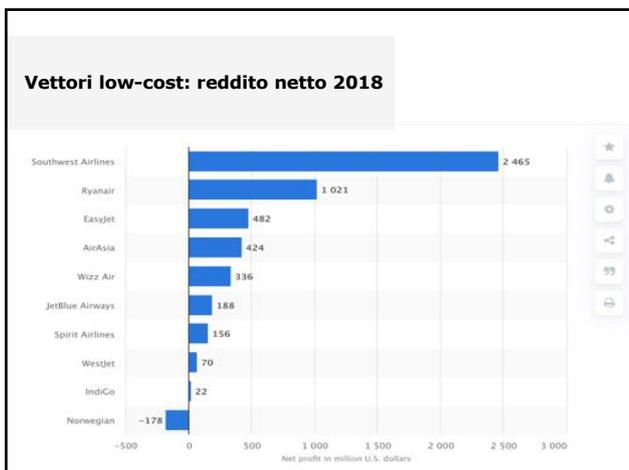
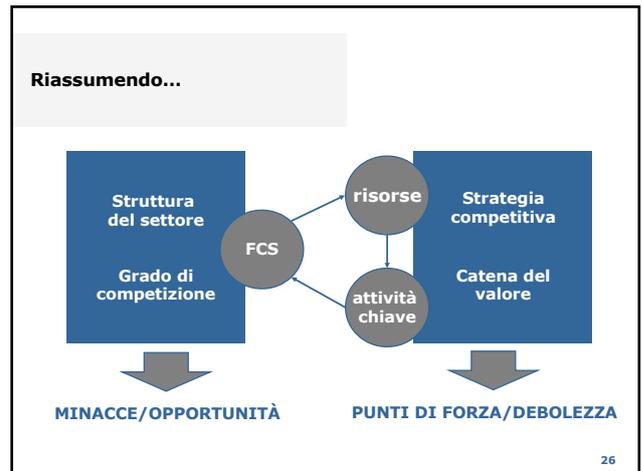
Attività primarie:

- **Operations:**
 - progettazione modulare dei prodotti
 - bassi costi di produzione
- **Marketing e vendite:**
 - trasporto effettuato dai clienti
 - packaging limitato
 - cataloghi, sito
- **Servizi:**
 - servizi ai clienti limitato

La catena del valore: IKEA

Attività di supporto:

- Infrastruttura:**
 - grandi store fuori dai centri urbani
- Risorse umane:**
 - personale di staff limitato
 - scarsa specializzazione
- Ricerca e sviluppo:**
 - investimenti limitati in ricerca e sviluppo
- Approvvigionamenti:**
 - rete di piccoli fornitori fidelizzati



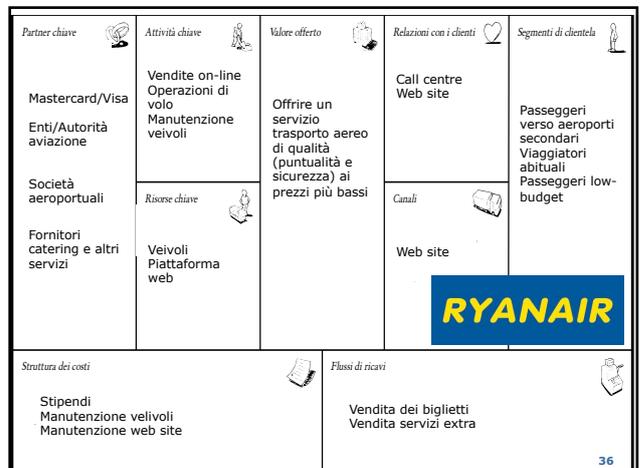
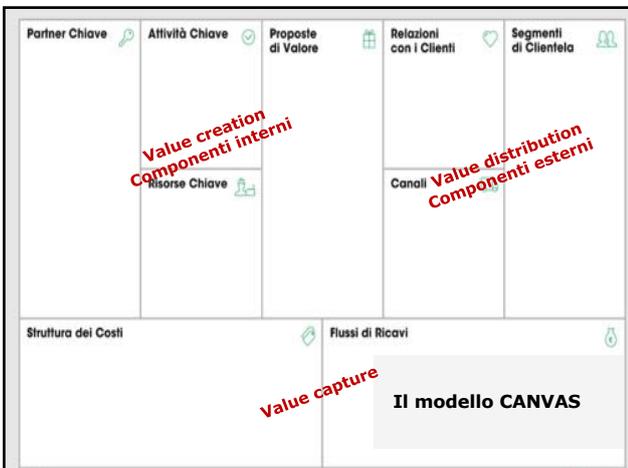
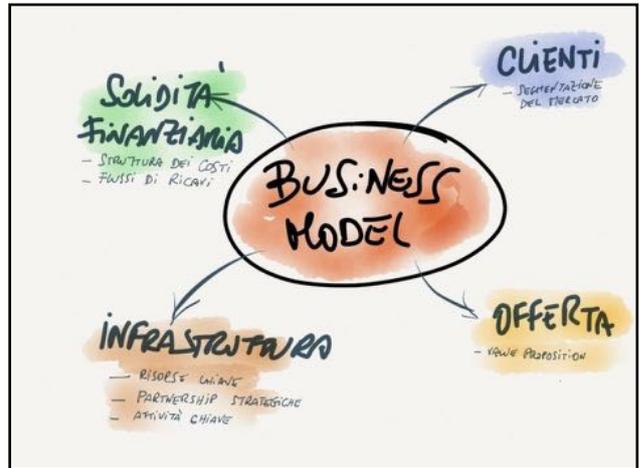
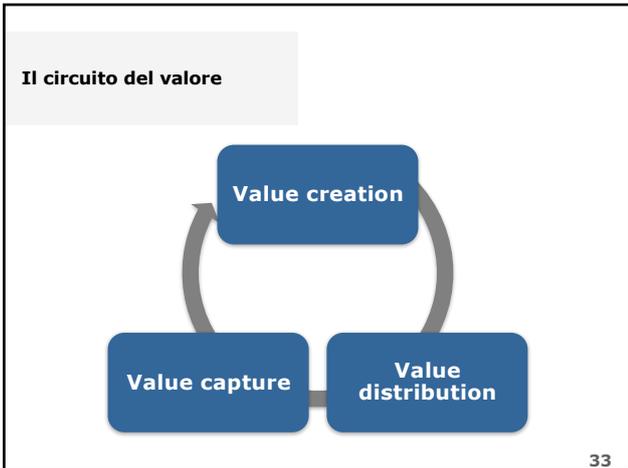
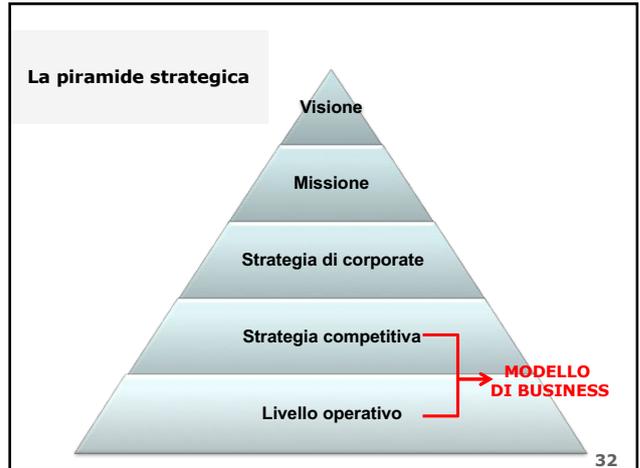
implementazione

...della strategia

AGENDA

Quali sono le strategie dell'impresa?

Come si rende operativa una strategia?





Capire la strategia fa luce su come è definito e quanto è difendibile il vantaggio competitivo dell'impresa

I FCS e la strategia competitiva si evidenziano le minacce/opportunità e i punti di forza/debolezza dell'impresa

Differenziali di reddito tra imprese tra imprese sono giustificati non solo da strategie diverse ma anche da business model diversi

