

↗ ImpreFocus

**La Matrice di Ansoff**  
**(per opzioni di “sviluppo”)**

# La matrice di Ansoff

## La matrice di Ansoff

---

permette di evidenziare:

- a) quali mercati desideriamo raggiungere (*attuali o nuovi mercati*)
- b) e con quali prodotti (*prodotti esistenti o nuovi prodotti*).

	Prodotti esistenti	Prodotti nuovi
Mercati esistenti	Penetrazione di mercato	Sviluppo del prodotto
Mercati nuovi	Sviluppo del mercato	Diversificazione e sviluppo integrato

# **Aumento dei volumi di vendita**

La matrice permette di determinare *quattro* strade per incrementare il proprio business, attraverso i prodotti esistenti o prodotti di nuova concezione, in mercati esistenti o in nuovi mercati.

**Questo strumento aiuta le aziende a decidere che tipo di azioni intraprendere per ottenere i risultati previsti.**

**La scelta tra le quattro opportunità dipende dal grado di saturazione del mercato e dalla capacità dell'impresa di introdurre nuovi prodotti. Possono essere scelte anche due o più opportunità tra loro combinate.**

# Prodotti

## Mercati

	Esistenti	Nuovi
Esistenti	<p><b>Penetrazione di mercato</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Strappare clienti alla concorrenza;</li><li>• Convincere chi non usa il prodotto a diventare cliente abituale;</li><li>• Convincere i clienti attuali ad aumentare la frequenza di uso del prodotto.</li></ul>	<p><b>Sviluppo del prodotto</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Innovazione di prodotto;</li><li>• Sostituzione di vecchi prodotti con nuovi prodotti;</li><li>• Estensione delle linee di prodotto.</li></ul>
Nuovi	<p><b>Sviluppo del mercato</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nuovi usi dei prodotti esistenti per nuovi clienti;</li><li>• Prodotti esistenti per nuovi segmenti o nuovi mercati geografici.</li></ul>	<p><b>Diversificazione e sviluppo integrato</b></p> <p>Nuovi prodotti per nuovi mercati;</p>



# **Penetrazione di mercato (*prodotto esistente, mercato esistente*) marketing aggressivo**

*Questa opzione può prevedere le seguenti azioni:*

- *strappare clienti alla concorrenza*
- *comprare imprese concorrenti*
- *convincere chi non usa il prodotto a diventare cliente abituale*
- *convincere i clienti attuali ad aumentare la frequenza di uso del prodotto*

# **Sviluppo del mercato** **(*prodotto esistente, nuovo mercato*)** **internazionalizzazione**

*Questa opzione può prevedere le seguenti azioni:*

- *nuovi usi dei prodotti esistenti per nuovi clienti*
- *prodotti esistenti per nuovi segmenti o nuovi mercati geografici*

# **Sviluppo del prodotto**

## **(nuovo prodotto, mercato esistente)**

### ***differenziazione***

**Questa opzione può prevedere le seguenti azioni:**

- *innovazione di prodotto*
- *sostituzione di vecchi prodotti con nuovi prodotti*
- *estensione delle linee di prodotto*

# **Diversificazione e sviluppo integrato**

## ***(nuovo prodotto, nuovo mercato)***

**Questa opzione può prevedere le seguenti azioni:**

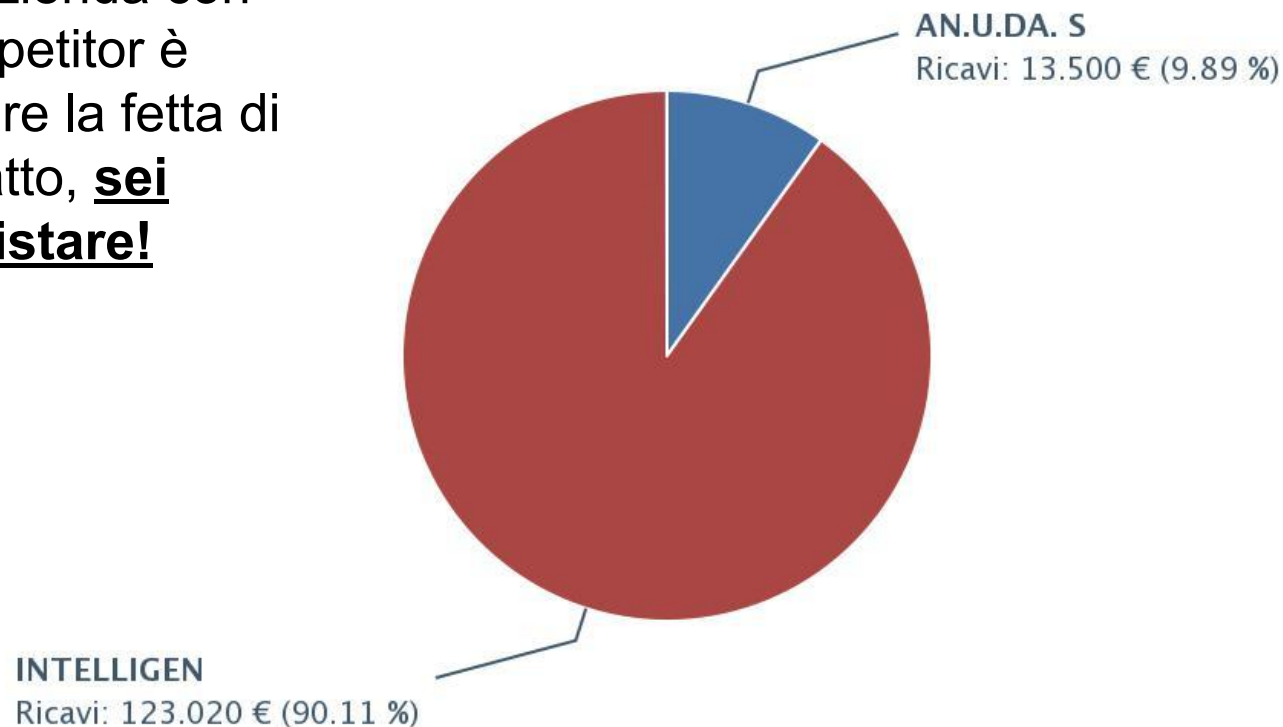
- ***nuovi prodotti per nuovi mercati***
- ***integrazione verticale***
- ***integrazione orizzontale***



# Analisi di Benchmark

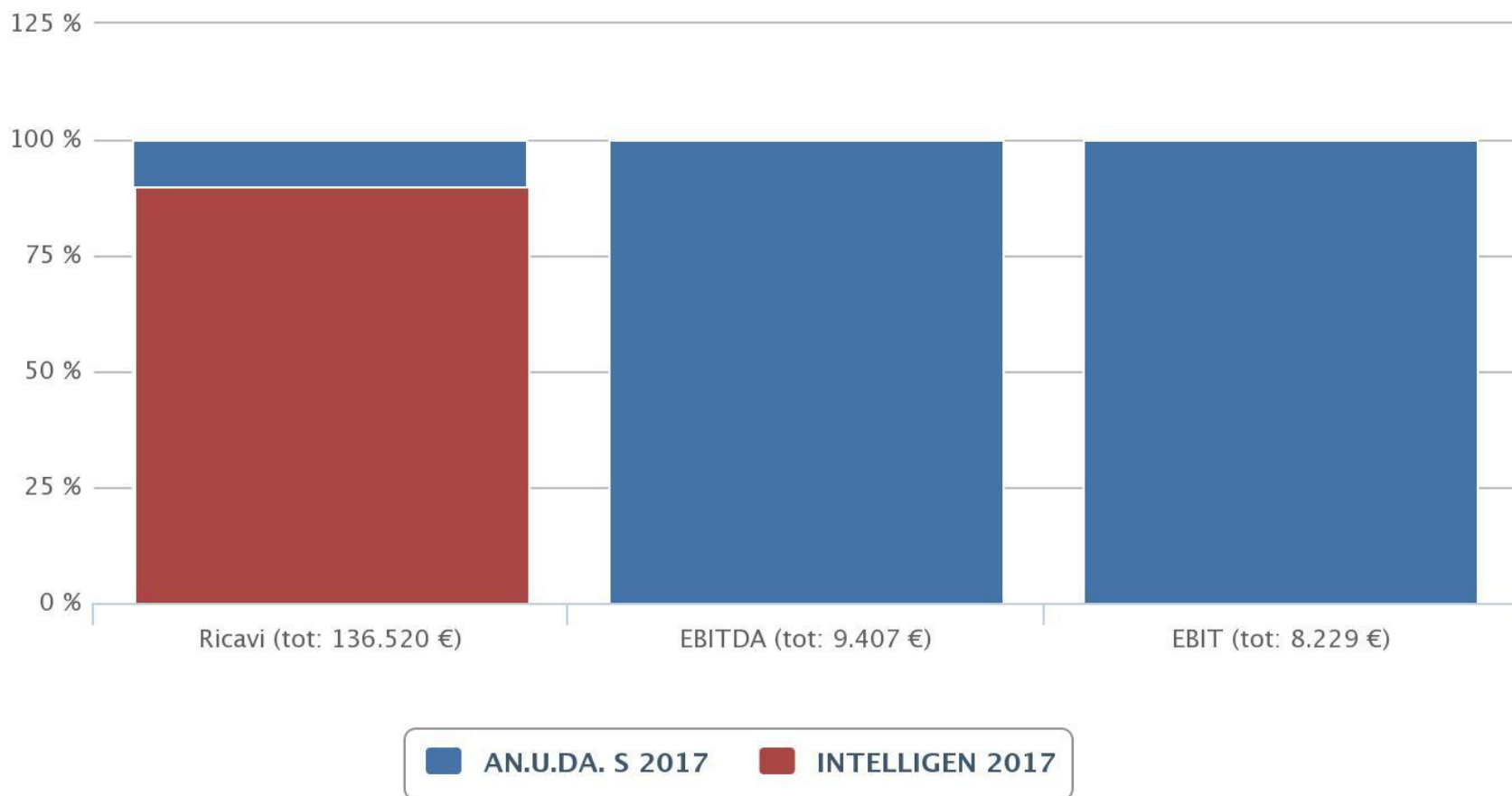
	<b>AN.U.DA. S</b>	<b>INTELLIGEN</b>
<b>Periodo</b>	<b>12/2017</b>	<b>12/2017</b>
<b>Ricavi</b>	13500	123020
<b>Variazione Ricavi</b>	N.A.	N.A.
<b>Margine Operativo Lordo (EBITDA)</b>	69,68%	-94,25%
<b>Redditività Netta</b>	-3,53%	-130,38%
<b>Redditività del Capitale Investito (ROI)</b>	N.A.	N.A.
<b>Redditività del Capitale Netto (ROE)</b>	N.A.	N.A.
<b>PIL Analisi</b>	11382	1640
<b>PIL Analisi / PIL Italia</b>	0,00001‰	0,00000‰
<b>Variazione Investimenti</b>	N.A.	N.A.
<b>Totale Debiti</b>	1383	160399
<b>Totale Debiti / Ricavi</b>	0,1	1,3
<b>Totale Debiti / Patrimonio Netto</b>	N.A.	N.A.
<b>Costo del Personale / Costi Totali</b>	0,00%	0,99%
<b>Numero Dipendenti da Fonte Dati</b>	N.A.	N.A.
<b>Numero Dipendenti Stimati</b>	N.A.	0
<b>Leanus® Score</b>	red	red
<b>Media Ricavi</b>	13500	123020
<b>Numero Analisi</b>	1	1

Confrontando i ricavi della tua azienda con quelli del tuo competitor è possibile conoscere la fetta di mercato che, di fatto, **sei riuscito a conquistare!**



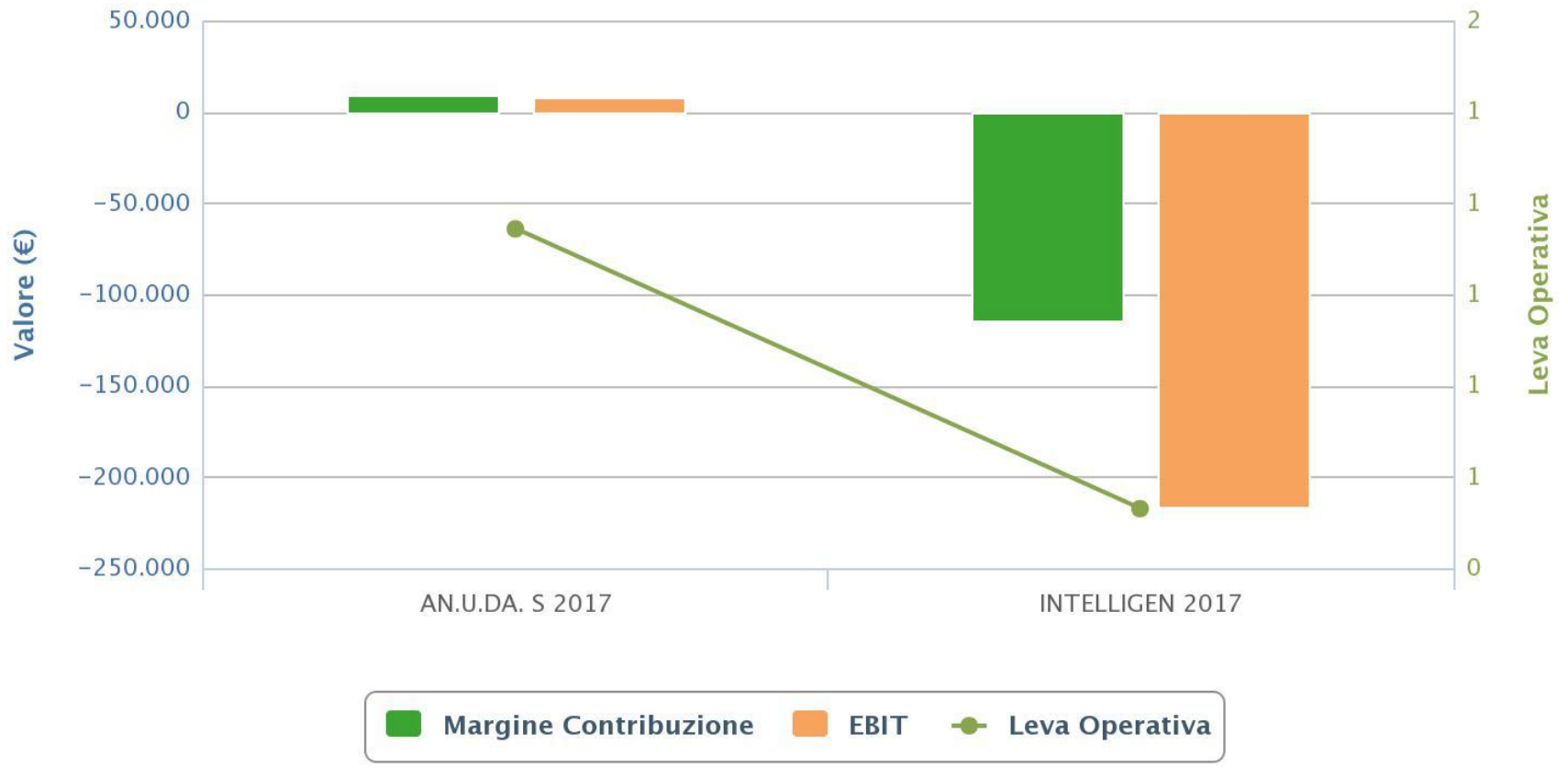
■ AN.U.D.A. S 2017    ■ INTELLIGEN 2017

I valori negativi di EBITDA ed EBIT non sono visualizzati

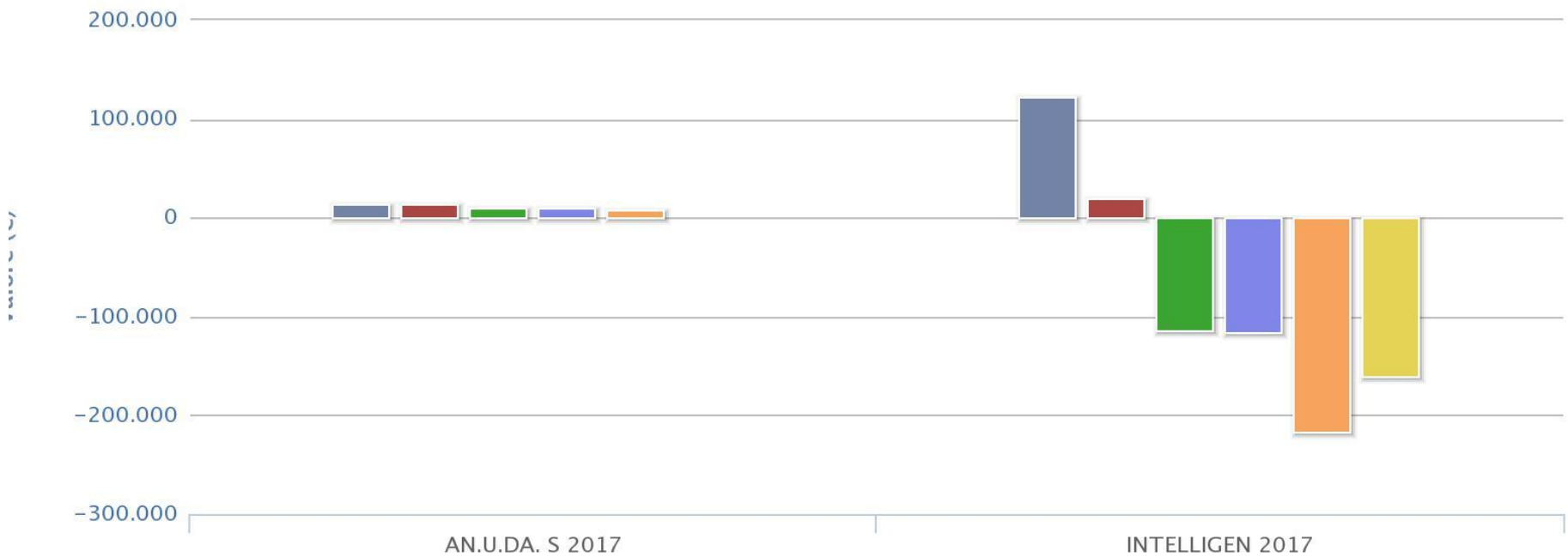


Partendo dai ricavi ed analizzando **EBITDA** e **EBIT** puoi paragonare la rigidità della tua struttura con quella del tuo competitor.

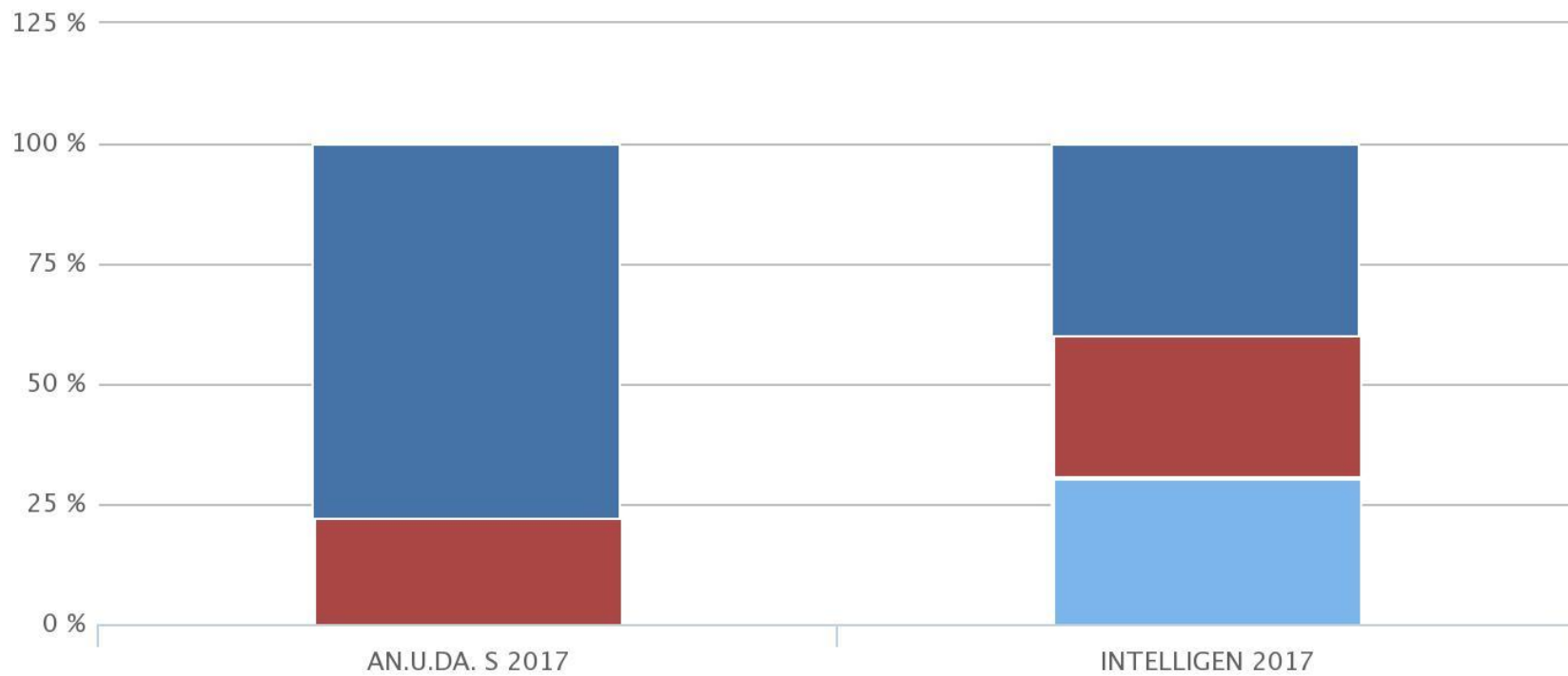
Anche se siete dello stesso settore, se tu hai più costi fissi guadagnerai molto di meno.



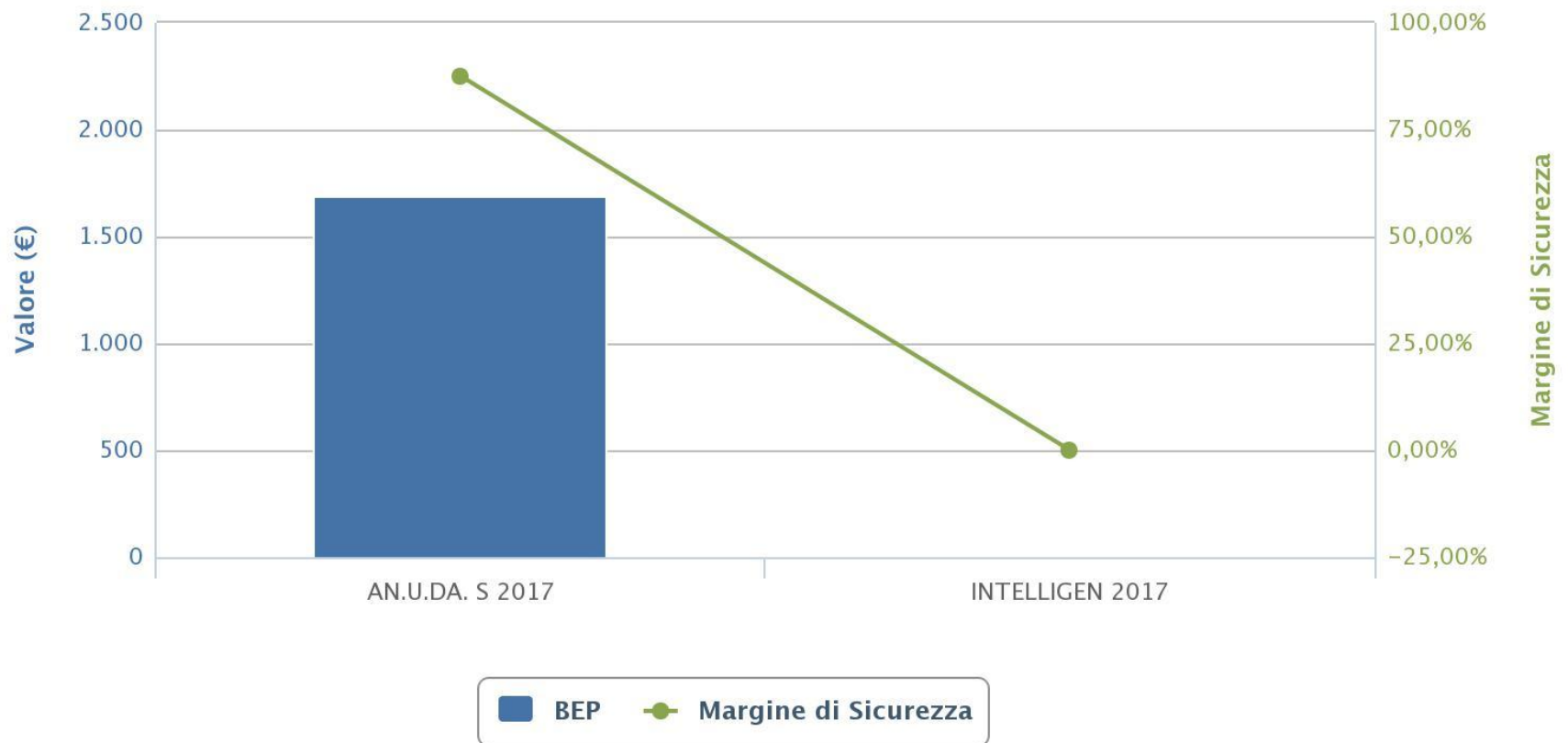
↗ ImpreFocus



- Ricavi
- Valore Aggiunto su Consumi
- Margine di Contribuzione
- EBITDA
- EBIT
- EBT



Il **margin** di **sicurezza** indica quanto il tuo fatturato può scendere prima di creare una perdita.  
Paragonandolo al tuo competitor potrai capire se stai correndo un rischio aziendale più elevato.



Mese/Anno	AN.U.DA. S		INTELLIGEN	
	dic-17		dic-17	
	Euro		Euro	
	Totale	%	Totale	%
A - Ricavi	13.500	100	123.020	100
1.1 - Acquisti	0	0	-102.726	-83,5
1.2 - Variazione Rimanenze	0	0	0	0
1 - Consumi	0	0	-102.726	-83,5
B - Valore Aggiunto su Consumi (A + 1)	13.500	100	20.294	16,5
C.1 - Servizi	-4.093	-30,3	-93.882	-76,3
C.2 - Godimento Beni di Terzi	0	0	-41.000	-33,3
C.3 - Personale	0	0	-1.355	-1,1
C - Totale Costi Operativi (C.1 + C.2 + C.3)	-4.093	-30,3	-136.237	-110,7
X - Altra Gestione Operativa	0	0	0	0
D - Margine Operativo Lordo (EBITDA) (B + C + X)	9.407	69,7	-115.944	-94,2
4.1 - Ammortamenti	-1.178	-8,7	-100.216	-81,5
4.2 - Accantonamenti	0	0	0	0
4.3 - Svalutazioni	0	0	0	0
E - Margine Operativo Netto (EBIT) (D + 4.1 + 4.2 + 4.3)	8.229	61	-216.160	-175,7
4.4 - Saldo Oneri/Ricavi Diversi di Gestione	-8.551	-63,3	67.806	55,1
E1 - Utile Ante Gestione Finanziaria e Straordinaria (E + 4.4)	-322	-2,4	-148.354	-120,6
5 - Gestione Finanziaria	-154	-1,1	-12.045	-9,8
E2 - Utile Corrente (E1 + 5)	-476	-3,5	-160.399	-130,4
6 - Gestione Straordinaria	0	0	0	0
F - Reddito Ante Imposte (EBT) (E2 + 6)	-476	-3,5	-160.399	-130,4
7 - Imposte	0	0	0	0
G - Reddito Netto (F + 7)	-476	-3,5	-160.399	-130,4



## Principali Indicatori

<b>Valore della Produzione</b>	<b>17.810</b>		<b>207.235</b>	
<b>Break-Even Point</b>	<b>1.691</b>		<b>N.A.</b>	
<b>Proxy Autofinanziamento</b>	<b>702</b>		<b>-60.183</b>	
<b>Costi Totali (C + X)</b>	<b>4.093</b>		<b>136.237</b>	
<b>Costo Personale</b>	<b>0</b>		<b>1.355</b>	
<b>Costo Personale (%)</b>	<b>0 %</b>		<b>1 %</b>	
<b>Numero Dipendenti</b>	<b>N.A.</b>		<b>N.A.</b>	
<b>Costo Personale Medio</b>	<b>N.A.</b>		<b>N.A.</b>	
<b>Oneri Finanziari Totali</b>	<b>154</b>		<b>12.045</b>	
<b>Oneri Finanziari (%)</b>	<b>N.A.</b>		<b>N.A.</b>	
<b>PIL Analisi</b>	<b>11.382</b>		<b>1.640</b>	
<b>PIL Analisi / PIL Italia (‰)</b>	<b>0,00001 ‰</b>		<b>0,00000 ‰</b>	

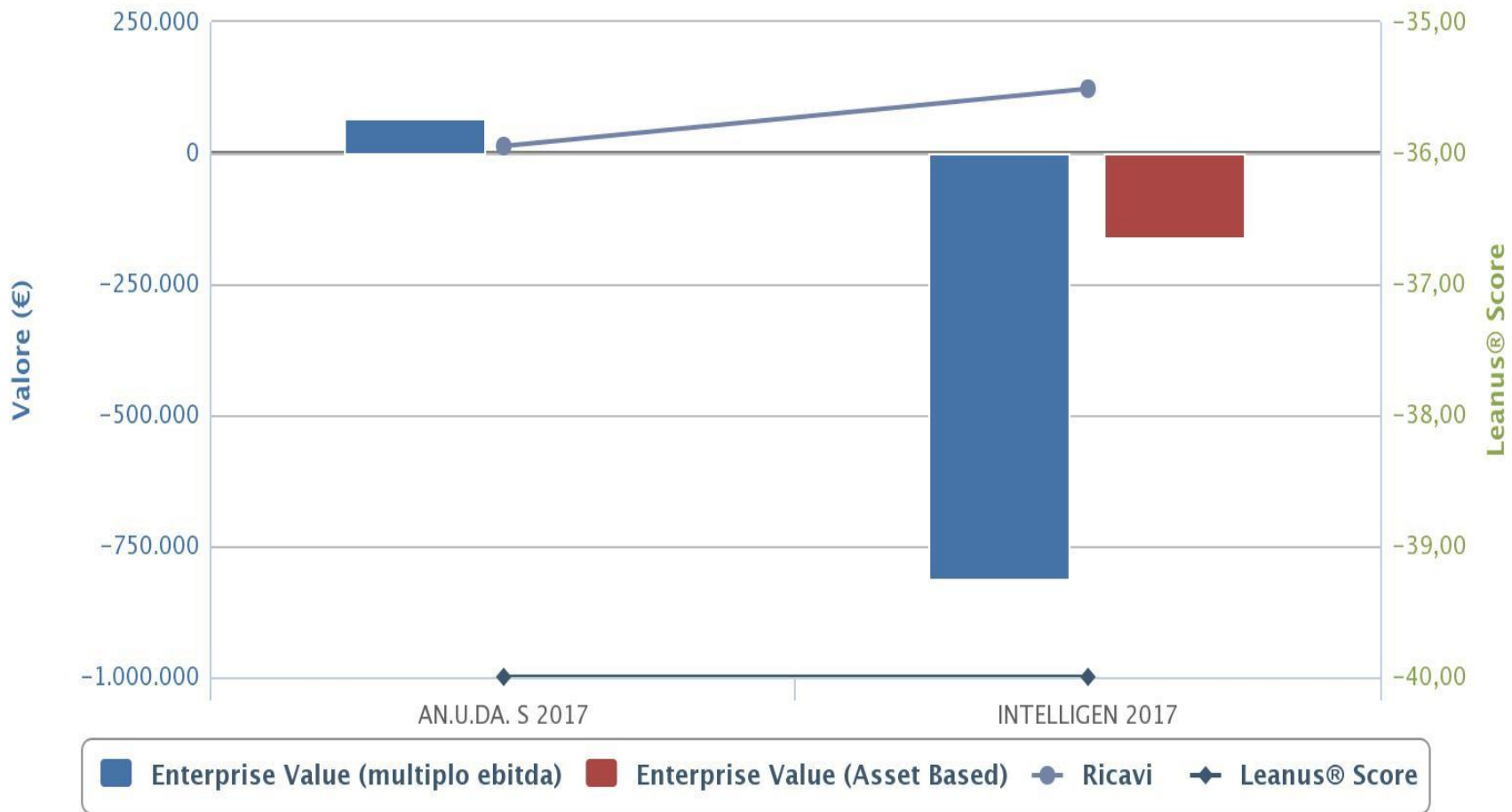
## Verifica Contabile Schemi di riclassificazione Leanus

### Stato Patrimoniale a Fonti e Impieghi

<b>Totale Fonti</b>				
	<b>-476</b>		<b>-160.399</b>	
<b>Totale Impieghi</b>				
	<b>-476</b>		<b>-160.399</b>	
<b>Verifica Quadratura (0 = OK)</b>				
	<b>0</b>		<b>0</b>	

### Stato Patrimoniale per Liquidità

<b>Totale Attivo</b>				
	<b>908</b>		<b>0</b>	
<b>Totale Passivo</b>				
	<b>908</b>		<b>0</b>	
<b>Verifica Quadratura (0 = OK)</b>				
	<b>0</b>		<b>0</b>	



*ImpreFocus*