Macerata, 2 Dicembre 2005

Le strategie di crescita per il settore della calzatura:
l'interpretazione di Manas e Alfiere

Benvenuti!!

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

C'era una volta la mezzadria!!

in diversi casi l'attività agricola mezzadrile precedentemente condotta dalle famiglie si sarebbe tradotta in attività di piccola impresa (Belfanti e Onger, 2002, Paci, 1999).

la condizione di mezzadro ha costituito il sostrato di una propensione imprenditoriale concretizzatasi nella seconda metà del '900.

Macerata, 2 Dicembre 2005

Nel 1956 mio nonno Giuseppe fonda la

“Creazioni Conchita”

Conchita

Dall’idea > Al laboratorio

Un garage, il prestito di un amico per comprare
le prime macchine e una tradizione rinnovata

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

> Introduzione di nuove tecnologie

> Incremento produttivo

> Miglioramento qualitativo

Dal laboratorio > All'azienda

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Nuove competenze
Nuove idee
Propensione
all'internazionalizzazione
Gestione condivisa

1980: Nasce la Spa e la "famiglia" si allarga.

Dall'Azienda > Al Mondo

Macerata, 2 Dicembre 2005

Famiglia, azienda, distretto, mondo: un dialogo sempre aperto

> Nuova strategia di mkt
>Nuove linee:dal classico allo sport
>Diversificazione dei marchi

Macerata, 2 Dicembre 2005

1990: storia di un passaggio generazionale di successo

L'Azienda come una palestra:

- Imparare a farsi carico delle responsabilità
- Avere margine di autonomia

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Nasce

ALFIERE Srl

Competizione internazionale:

Primi segnali di cambiamento

Seguire la clientela

Soddisfare bisogni

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

La certificazione di qualità

Dall'organizzazione > Al

Corretto

Atteggiamento

Mentale

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Alfiere sviluppa una propensione più commerciale

Manas arricchisce la gamma prodotti e punta decisamente sulla rapporto con il cliente finale

Dalla Produzione >

alla conoscenza dei mercati

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

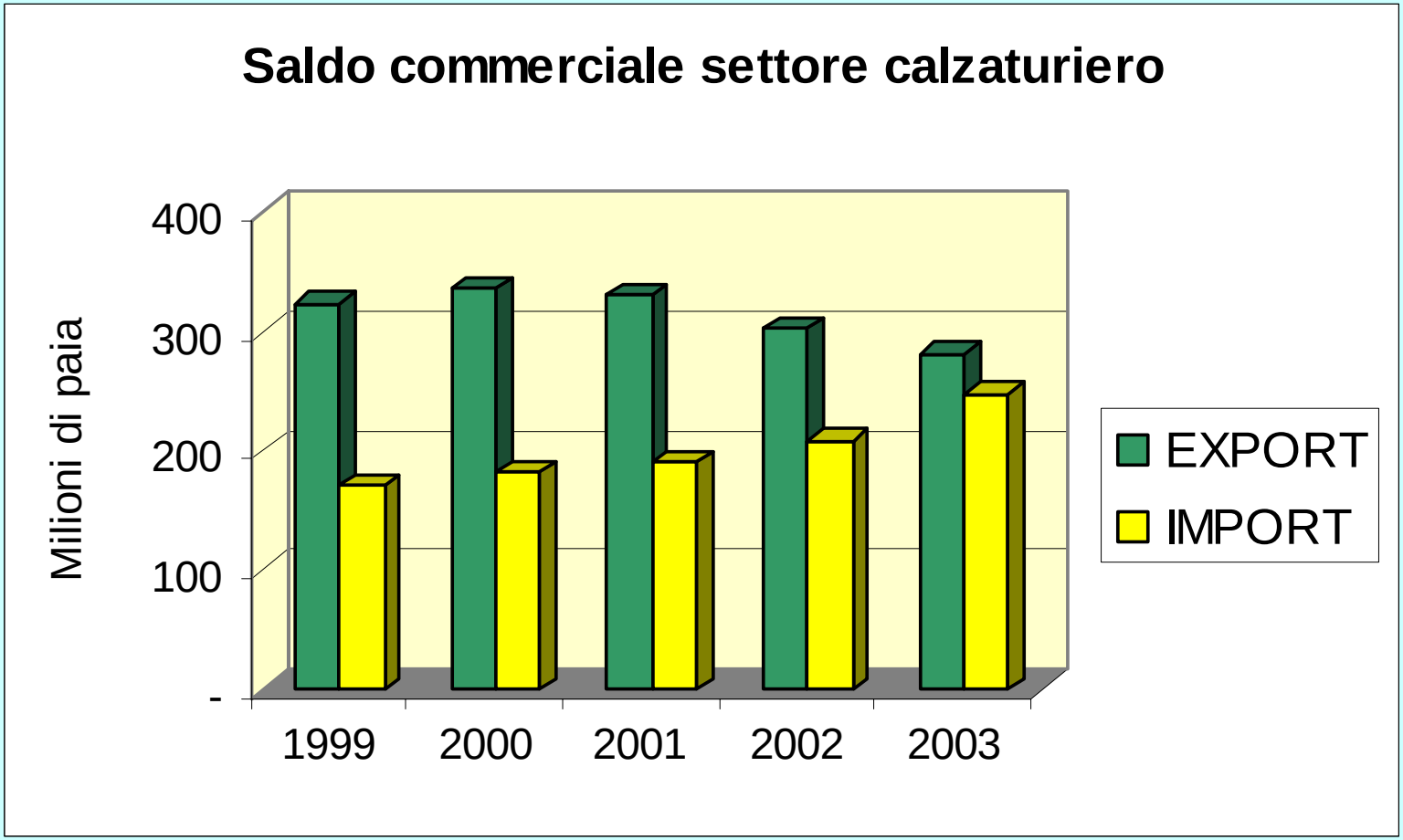
Lo scenario attuale

Dati ISTAT Maggio 2005
pelli e calzature (-16,6% a marzo, -11,3% su trimestre)

Manas +15%

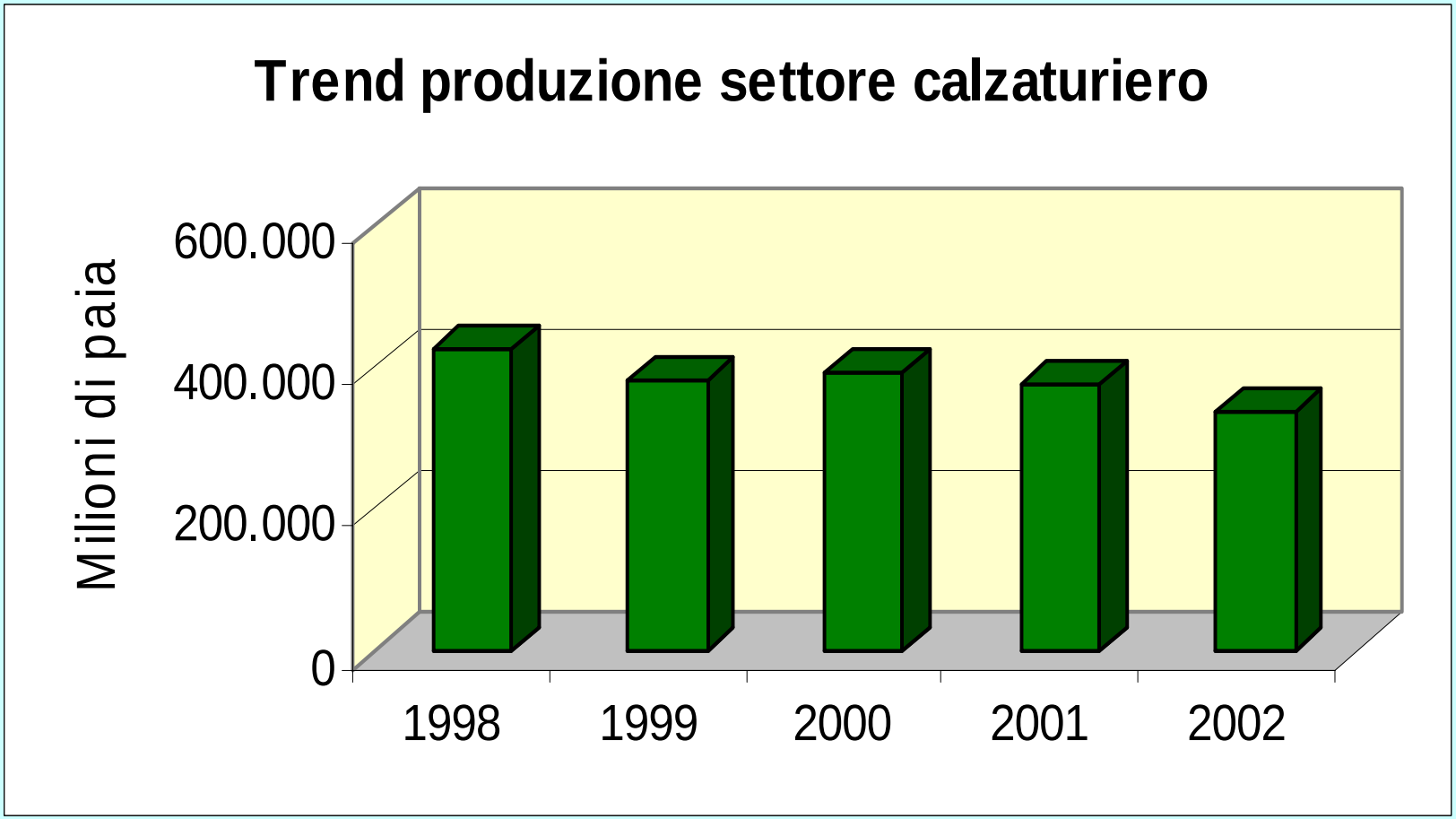
Alfiere + 12%

Lo scenario attuale



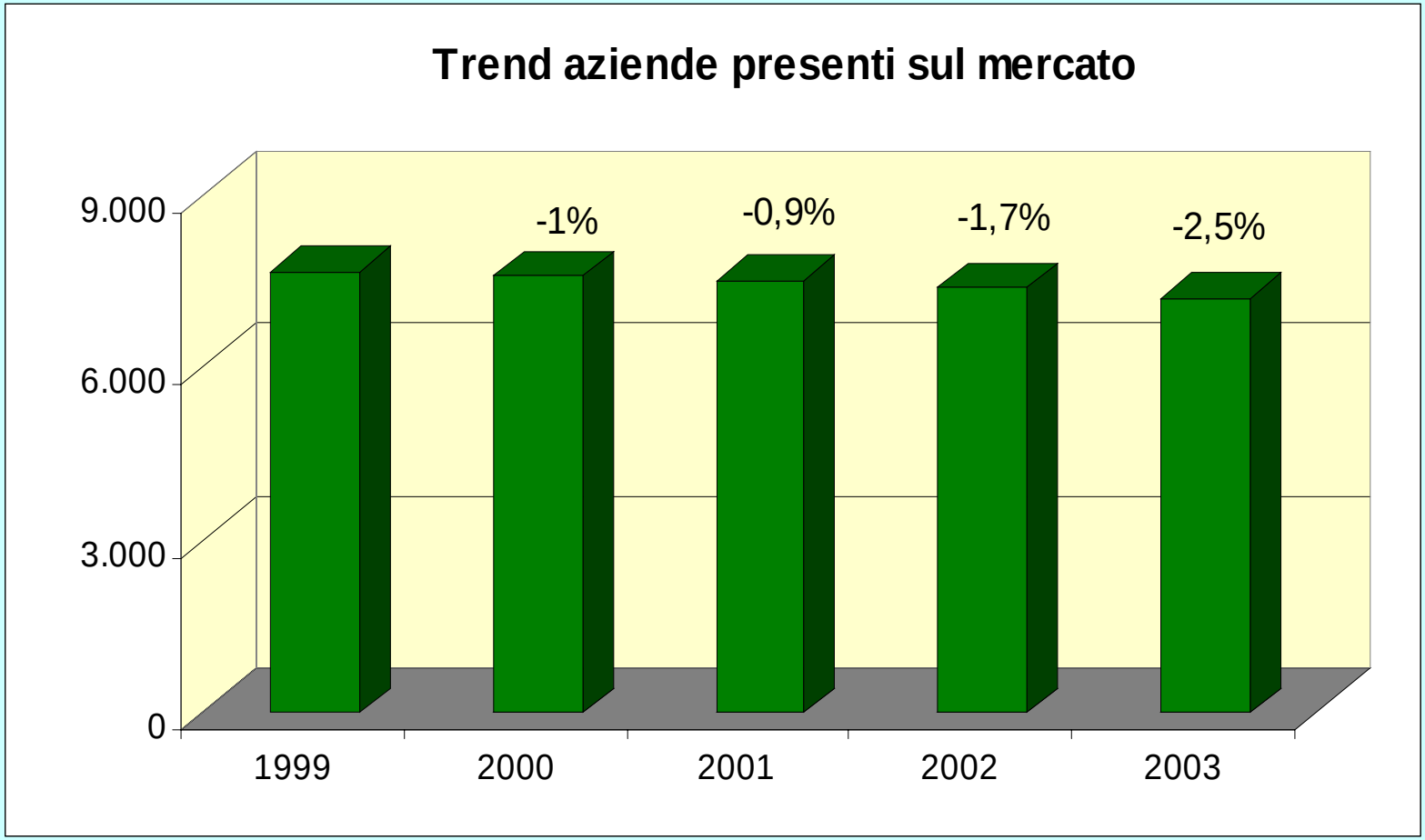
Macerata, 2 Dicembre 2005

Lo scenario attuale



Macerata, 2 Dicembre 2005

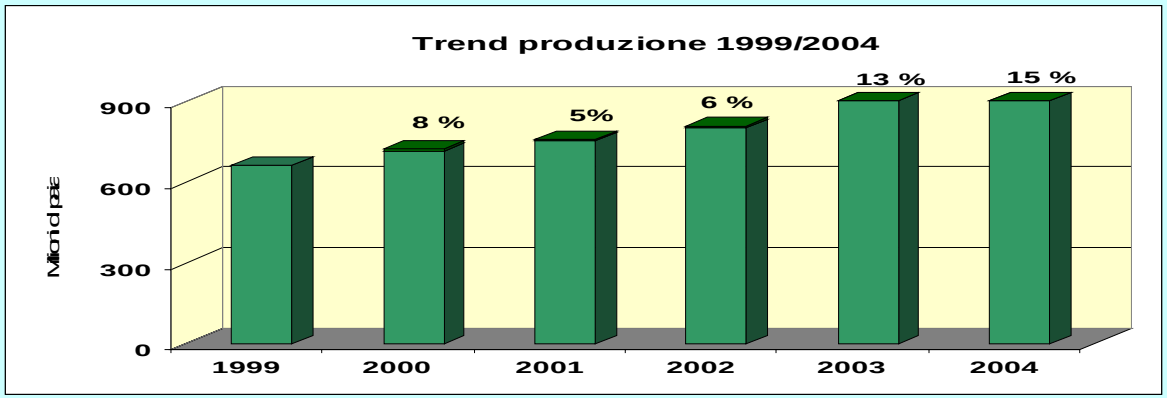
Lo scenario attuale

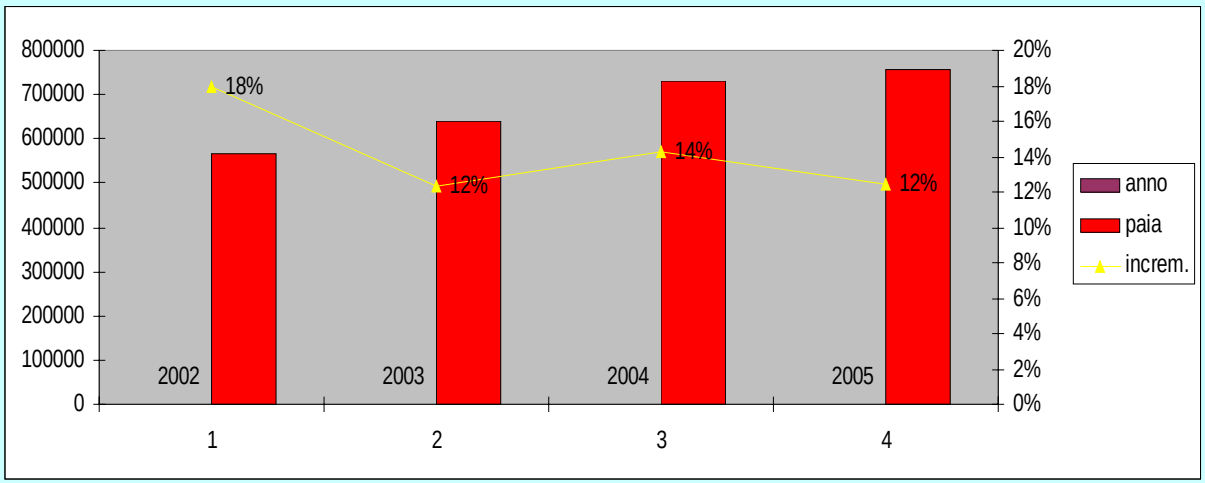


Nel 2003 chiuse 1,2 aziende al giorno

Macerata, 2 Dicembre 2005

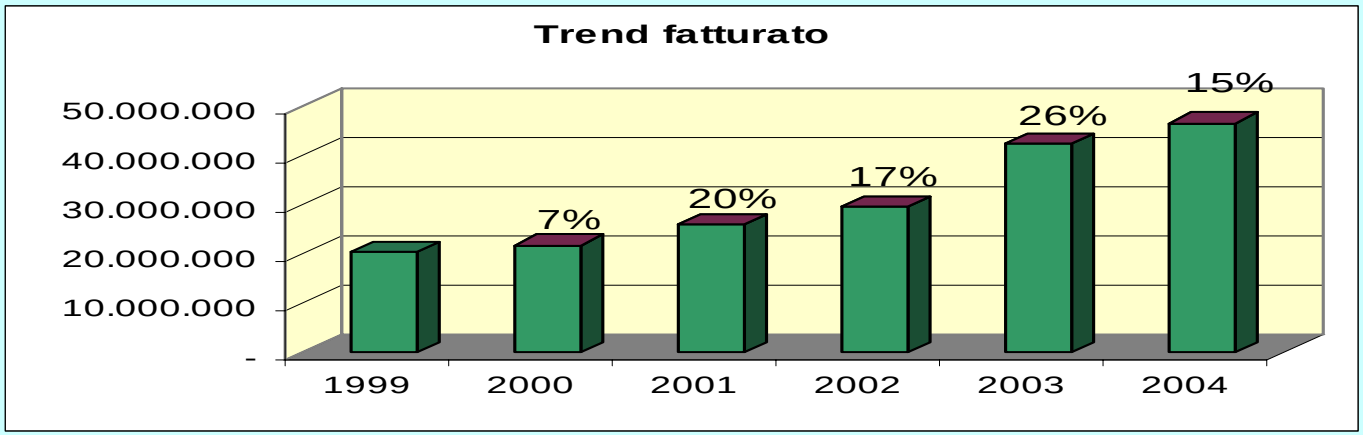
Trend produzione: % paia prodotte rispetto all'anno precedente

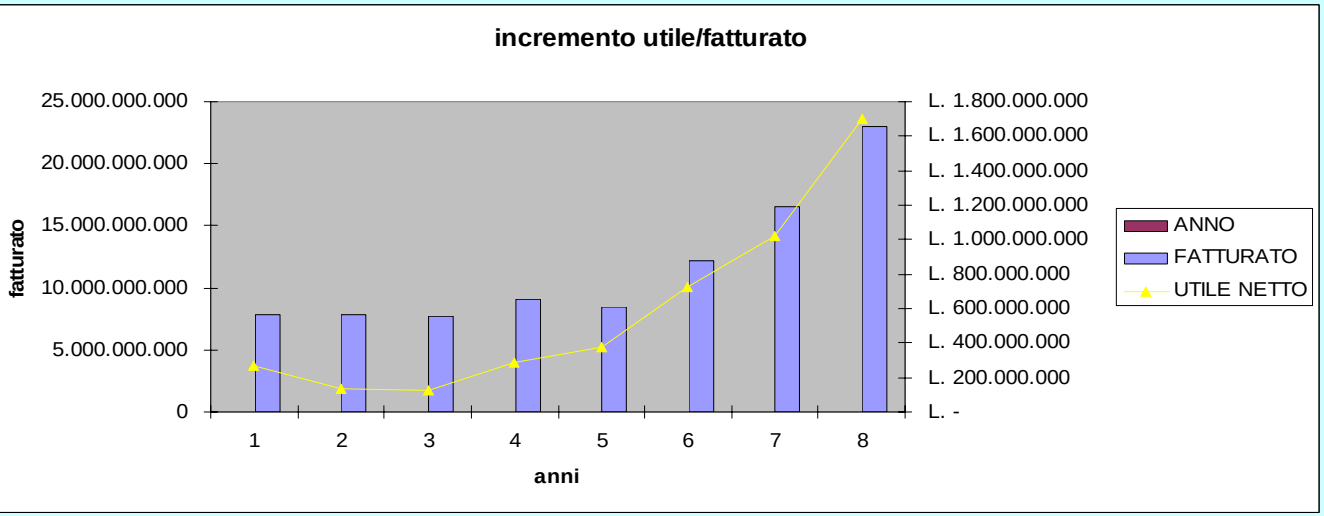




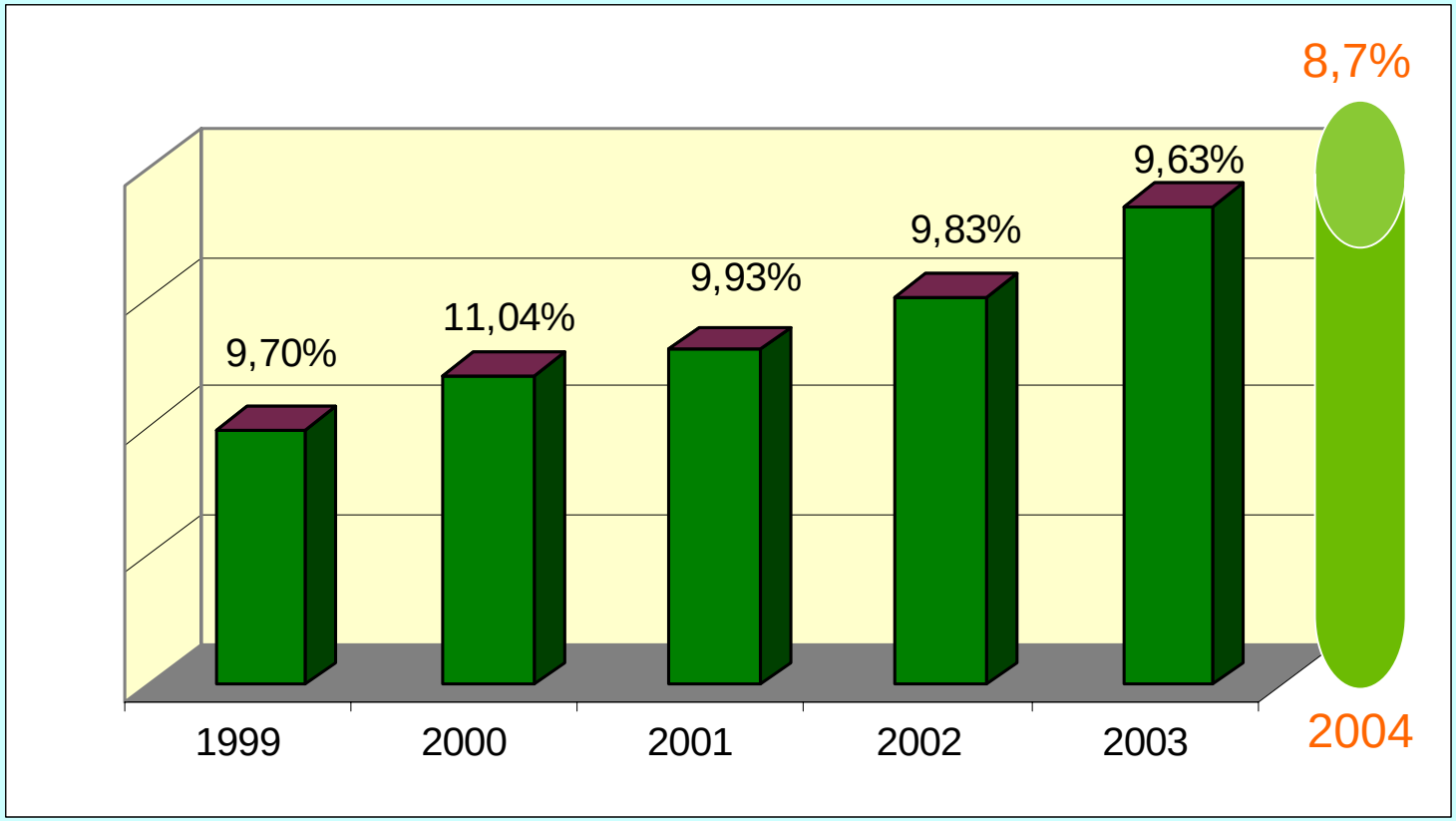
Macerata, 2 Dicembre 2005

Il nostro fatturato: un trend in controtendenza





% Investimenti rispetto al fatturato: un trend sempre in crescita



Macerata, 2 Dicembre 2005

Le 4 leve del marketing

PRICE, PRODUCT, PLACE,PROMOTION

Cambiano i parametri della competizione internazionale

Delocalizzazione Alfiere Estero

Delocalizzazione Manas

18 km

Importanza

Della logistica e delle informazioni!!

Importanza

del distretto!!

PRICE

Dalle calzature > Alle emozioni

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Ae Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Le 4 leve del marketing

PRICE, PRODUCT, PLACE,PROMOTION

Consumatori più esigenti e mercato più diversificato

- Da una collezione globale ad una locale
- Le esigenze del mercato

MANAS
Collezioni differenziate per mercati

Alfiere
Qualità/prezzo

PRODUCT

Dalle calzature > Alle emozioni

Macerata, 2 Dicembre 2005

Le 4 leve del marketing

PRICE, PRODUCT, PLACE,PROMOTION

Cambia
il rapporto
con la clientela

→

MANAS
Siamo diventati
azionisti
dei nostri
Clienti

ALFIERE
Differenziare
i canali di vendita

→

Franchising

Controllo
diretto del
mercato

PLACE

Dalle calzature > Alle emozioni

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Le 4 leve del marketing

PRICE, PRODUCT, PLACE,PROMOTION

Uscire dall'anonimato per una politica di marchio vincente

→

MANAS
Investimenti in pubblicità

ALFIERE
Consolidamento, Fidelizzazione
Nuove tecnologie

PROMOTION

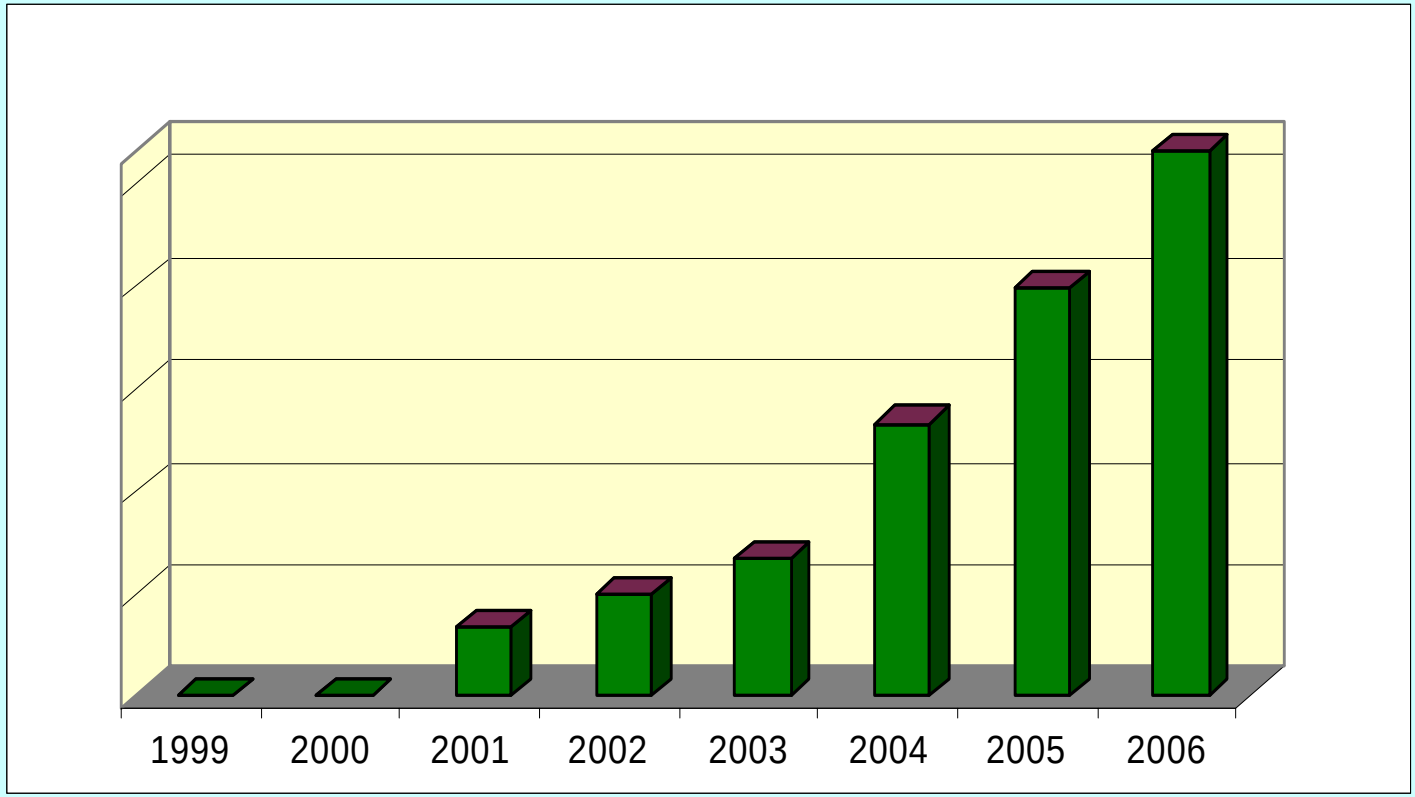
Dalle calzature > Alle emozioni

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Investimenti in Pubblicità Manas



MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

La nostra quinta leva del marketing

La centralità delle persone

MANAS - ALFIERE

- Formazione continua
- Dalla gestione alla valorizzazione delle RU

PEOPLE = PERSONE

Dalle calzature > Alle emozioni

Macerata, 2 Dicembre 2005

I nostri obiettivi

ALFIERE

•Ampliare i mercati

•Ridurre i costi (piano P15 relativo ai costi)

•Controllo integrato dei dati

•Riduzione dei tempi di ideazione/produzione (Progettazione 3D – prototipazione rapida)

MANAS

Controllare la distribuzione (apertura di 15 negozi monomarca entro il 2006)

•Apertura show room – Madrid, Parigi, Londra, Monaco

•Ridurre i costi (piano P15 relativo ai costi)

•Aumentare la copertura dei mercati

•Continuare il trend di crescita del fatturato

• degli ultimi tre anni

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Agenda mkt Manas

1. *CONOSCERE REALMENTE I MERCATI*
2. *RICERCARE LE INFORMAZIONI QUALITATIVE PER CREARE COLLEZIONI VINCENTI*
3. *SCEGLIERE LA QUALITA' COME FATTORE CRITICO DI SUCCESSO*
4. *SCEGLIERE SUL MERCATO I COLLABORATORI MIGLIORI PER LA VENDITA E INVESTIRE SULLA LORO QUALIFICAZIONE*
5. *DEFINIRE UNA STRATEGIA ED UNA STRUTTURA COERENTE CON GLI OBIETTIVI DEFINITI PER IL PAESE*
6. *SCEGLIERE I CLIENTI ED ATTUARE UNA POLITICA DI SERVIZIO*

- *E . . .*

Agenda mkt Alfiere

1. *IL CLIENTE PRIMA DI TUTTO*
2. *CONOSCERE REALMENTE I MERCATI*
3. *RIDURRE I TEMPI TRA IDEAZIONE E PRODUZIONE – INNOVAZIONE DI PROCESSSI*
4. *SCEGLIERE LA QUALITA' COME FATTORE CRITICO DI SUCCESSO*
5. *INTEGRAZIONE DELLA FILIERA (i fornitori sono partner)*
6. *IMPORTANZA DEL FATTORE UMANO*
7. *SCEGLIERE I CLIENTI ED ATTUARE UNA POLITICA DI SERVIZIO*

- *E . . .*

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

. . . E

Ora parliamo di cose serie…

Parliamo di futuro!

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Localizzazione geografica

- Materie Prime e accessori
- Taglio
- Orlatura
- Montaggio

80% entro 30 km

10% da 30 a 80 km

10% oltre 80 km

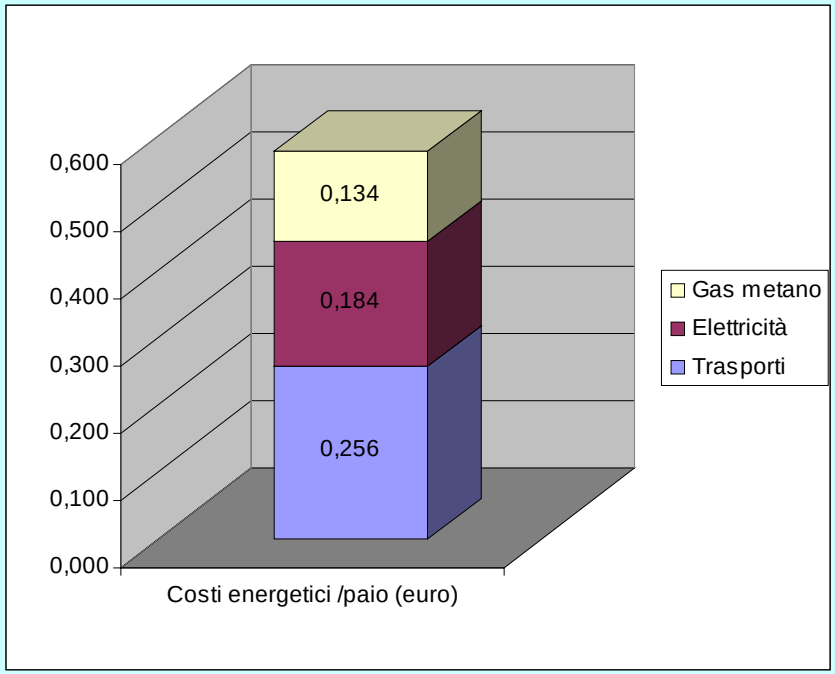
Altre aziende in Romania, India e Polonia

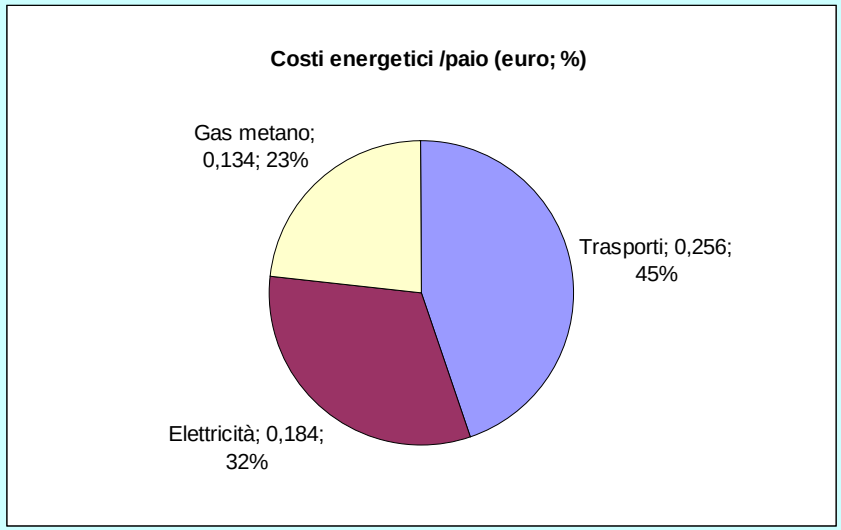
Anagrafica delle aziende
Mappa di MapPoint Europa

Macerata, 2 Dicembre 2005

Analisi energetica in relazione al processo di trasformazione

Confronto dei costi energetici per fonte





Macerata, 2 Dicembre 2005

3.750.000 km

700 kg di polveri sottili

…e nel distretto?

Il mio paese e altri 4 paesi della provincia di MC hanno il primato del più alto tasso di tumori della regione

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Il futuro lo costruiamo ora!

Pianificazione

Integrazione di sistemi e risorse

(l'eredità negativa della mezzadria)

Attenzione alle risorse naturali!!

(l'unico vero necessario a tutti e "finito" per definizione fisica)

Design - dalla culla alla tomba o dalla culla alla culla?

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

Paradosso della rana

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

"Non possiamo risolvere la crisi attuale utilizzando le stesse categorie di pensiero che hanno portato a questa situazione"

A.Einstein - 1950

Imparare ad imparare (formazione continua)

MANAS FASHION and SOFT SENSATION

Alfiere

Macerata, 2 Dicembre 2005

GRAZIE !!

MANAS
FASHION and SOFT SENSATION

Ae Alfiere