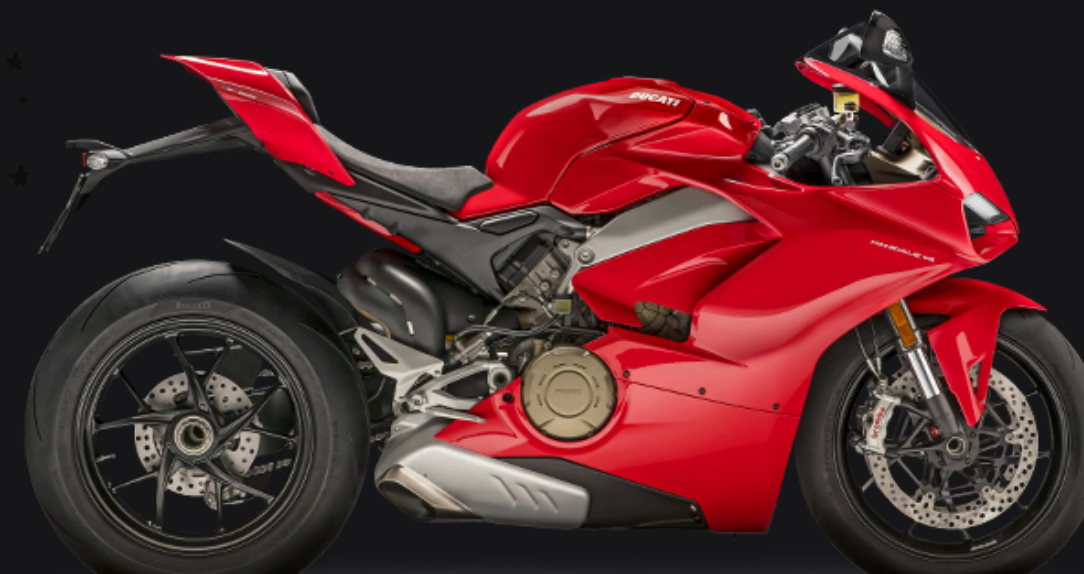


Easy Rider





Easy Rider

informazioni generali

Impresa madrina: Ducati Motor Holding S.P.A.

uffici:

- acquisti
- vendite
- amministrazione
- controllo di gestione
- marketing

ognuno di questi uffici svolge un compito ben preciso e indispensabile per la gestione dell'azienda

"Sella su, casco giù, Easy Rider ti accompagna!"

AZIENDA MADRINA

Forma giuridica

- Ducati Motor Holding è una Società per Azioni.
- Il capitale sociale è suddiviso in azioni.
- I soci rispondono solo nei limiti del capitale investito.
- È una forma giuridica tipica delle grandi imprese industriali.
- L'azienda ha personalità giuridica propria.



AZIENDA MADRINA

Settore in cui opera

-merceologico, industria manifatturiera

- Il settore in cui opera la Ducati è caratterizzato da:
 - Alta qualità e tecnologia
 - Design curato e prestazioni elevate
 - Prezzi alti
 - Forte importanza del marchio



Easy Rider di cosa si occupa?



Cosa fa l'azienda?

Easy Rider offre prodotti legati al mondo motociclistico, quali: vari modelli di moto, accessori e altre componenti

Attività svolte

- Gestione ordini e forniture
- Comunicazione e marketing
- Rapporti con altre imprese

Obiettivi del progetto

- Applicare conoscenze teoriche
- Sviluppare competenze
- Simulare processi aziendali
- Orientamento al mondo del lavoro



Easy Rider Prodotti

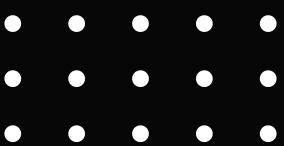
DIPARTIMENTO ***ACQUISTI***



- Si occupa dell' approvvigionamento di beni e servizi.
- Supporta il funzionamento dell'azienda.
- Lavora in collaborazione con gli altri reparti.

OGGETTO DEGLI ACQUISTI

- Materie prime.
- Materiali componenti.
- Servizi (trasporti, consulenze, manutenzione).
- Attrezzature e forniture.



ATTIVITÀ PRINCIPALI

- Ricerca e selezione dei fornitori.
- Richiesta e confronto dei preventivi.
- Emissione degli ordini di acquisto.
- Controllo a costi, tempi e qualità.



PERCHÉ È IMPORTANTE

1. Riduce i costi.
2. Garantisce continuità produttiva.
3. Evita sprechi e ritardi.
4. Contribuisce all'efficienza aziendale.

UFFICIO VENDITE

INTRODUZIONE

L'ufficio vendite è un elemento centrale per il successo e la crescita dell'azienda, poiché rappresenta il principale collegamento tra l'impresa e il mercato. Si occupa di gestire **l'intero processo di vendita**, dalla ricerca di nuovi clienti alla conclusione degli affari, garantendo anche un adeguato supporto post-vendita.

Il suo obiettivo è offrire un'esperienza positiva e soddisfacente, fornendo consulenza competente e un **servizio di qualità** prima e dopo l'acquisto. Inoltre, monitora costantemente le dinamiche di mercato e le tendenze dei consumatori, risultando particolarmente strategico in settori dinamici come quello motociclistico, dove è fondamentale rispondere con professionalità e preparazione alle esigenze di una clientela sempre più esigente.



MANSIONI DELL'UFFICIO

GESTIONE DELLE VENDITE

- Acquisizione di nuovi clienti:

Si occupa di cercare nuovi clienti con l'aiuto del marketing.

- Gestione ordini e trattative:

Seguire le trattative, redigere preventivi e concludere gli accordi di vendita

- Gestione dei contratti di vendita:

Preparare, gestire i contratti di vendita, per poi passarli all'amministrazione.

SUPPORTO AL CLIENTE

- Consulenza pre-vendita:

E fondamentale che i venditori conoscano in modo dettagliato i prodotti per consigliare il cliente

- Assistenza post-vendita:

In caso di problemi tecnici o che riguardano l'assicurazione del prodotto venduto, dovrà occuparsi dei servizi di riparazione.

MANSIONI DELL'UFFICIO

COLLABORAZIONI CON ALTRI DIPARTIMENTI

- **Marketing:**

Per acquisire nuovi clienti, le vendite lavoreranno in modo congiunto con il marketing per creare campagne pubblicitarie.

- **Amministrazione:**

La fatturazione creata dall'ufficio delle vendite, verrà passato all'amministrazione per l'archiviazione e il futuro pagamento del cliente, verrà controllato da codesto ufficio.

- **Magazzino:**

Per vendere determinati prodotti, bisogna avere la sicurezza di averli a disposizione nei magazzini; per questo vi è la necessità di comunicare le esistenze e gli ordini con il magazzino.



PROGETTO SIMULIMPRESA

STEP 1

- CONTROLLARE GLI ORDINI DEI CLIENTI E RENDERE L'ORDINE DA PROVVISORIO A CONFERMATO

STEP 2

- CONTROLLARE EFFETTIVAMENTE LE SCORTE IN MAGAZZINO PER ENTERE AVENDERE MERE CHE NON SI HENNE.

STEP 3

- COMPLETARE LA FATTURA AUTOMATICA E TRASFERIRLA A SIMULHUB

MARKETING

- Il marketing studia il **mercato** e i **bisogni** dei clienti.
- Aiuta l'azienda a capire cosa vendere e a chi.
- • E' fondamentale per il successo dell'impresa

COS'È IL MARKETING



MARKETING

- Studia clienti e i loro bisogni.
- Analizza i concorrenti.
- Osserva le **tendenze** del mercato.

ANALISI E MERCATO



MARKETING

- Decide le caratteristiche del prodotto o servizio.
- Stabilisce **prezzo** più adatto.
- Differenzia il prodotto da quello dei concorrenti.

A background image showing a business meeting with people in suits discussing documents and charts, overlaid with a semi-transparent dark grey rectangle.

PRODOTTO E PREZZO

MARKETING

- **Pubblicizza** il prodotto.
- Usa i social, siti web, volantini e pubblicità.
- **Comunica** i punti di forza dell'azienda.

PROMOZIONE E COMUNICAZIONE



MARKETING

- Soddisfare clienti.
- Aumentare vendite.
- Migliorare **immagine** dell'azienda.

OBIETTIVO MARKETING



Controllo di gestione

Di cosa si occupa?

- È il **"timone"** dell'azienda: aiuta l'imprenditore a capire se sta andando nella direzione giusta.

- **Analizza** i fatti: controlla se l'azienda sta conseguendo un utile o una perdita.

- Controlla le **risorse**: fa in modo che tutte le risorse siano usate correttamente senza essere sprecate

COME LAVORA?



”

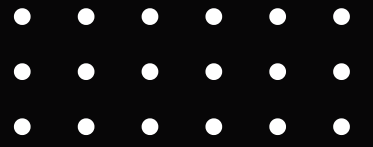
- **Progetta**: decide quali traguardi raggiungere in un determinato periodo amministrativo

”

- Fa i **bilanci**: confronta quello che è stato prodotto con quello che era stato pianificato

”

- **Riorganizza** i reparti: suggerisce le soluzioni per migliorare.



PERCHÉ È **UTILE?**

- Per **non sbagliare**: aiuta a prendere decisioni intelligenti basate sui numeri, e non a caso.
- Per **risparmiare**: scopre subito dove si stanno buttando via soldi inutilmente.
- Per **essere sicuri**: dà la certezza che l'azienda avrà abbastanza soldi per pagare stipendi e fornitori.





Prof. Cremonini

Vendite

Pazzaglia (Capogruppo)

DiCarlo

Oukacha

Fridhi

Marketing

Rodofile (Capogruppo)

Duragic

Ardizzoni

Pirani

Acquisti

Jiayi (Capogruppo)

Dya

Axinte

Viccinelli

Amministrazione

Bruno (Capogruppo)

Ghiselli

Marras

Bovina

Forni

Controllo & Gestione

Barbieri (Capogruppo)

Faris

Pugliese

Marchisone

GRAZIE DELL'ATTENZIONE

EASY RIDER - ARCHIMEDE CLASSE 31

