



## Profilo e catena del valore aziendali

Realizzato per Assolowcost

Gennaio 2009



Databank S.p.A. - Corso Italia, 8 - 20122 Milano - Italia  
Telefono (02) 721071 - Telefax (02) 72107333

## Business model di Arredy

Arredy è nata per offrire soluzioni personalizzate di arredamento con:

- un costo fisso chiaro e molto contenuto
- buona qualità, grazie alle esperienze professionali messe in campo e una forte specializzazione nell'arredamento
- rapidità di esecuzione, consentita dall'organizzazione dello studio e dalla semplificazione, tramite internet, della relazione con i clienti



Arredy è in grado di offrire soluzioni di arredamento di alto valore ad un prezzo molto vantaggioso grazie a:

- **ottimizzazione del processo produttivo**, basato sulla specializzazione, l'implementazione proprietaria del software di disegno, la realizzazione e l'aggiornamento continuo di un database di immagini e prezzi di tutti gli articoli di arredamento, costi ridotti di hardware e di delivery.
- **ottimizzazione dei tempi di relazione con la clientela**, in fase di briefing, presentazione delle soluzioni e di gestione amministrativa.
- **elevata qualità e personalizzazione delle soluzioni**, con la possibilità per il cliente di scegliere soluzioni d'arredamento basate sul budget disponibile, con una visualizzazione grafica degli arredamenti proposti ed una ricca documentazione di dettaglio
- **selezione accurata delle società produttrici** di mobili, corpi illuminanti, complementi di arredo e pavimenti, scelti soprattutto fra prodotti di design di aziende italiane presenti a livello internazionale e articoli low cost e high value

## Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del lavoro che consentono il low cost (1/3)

Economie di scala e/o di apprendimento	La specializzazione nell'arredamento e l'esclusione delle attività di progettazione consentono una forte economia di apprendimento e di scala.
Innovazione di prodotto e/o di processo	L'utilizzo di internet (e del telefono) come unici canali di relazione con la clientela, la serializzazione degli studi arredamento degli ambienti e la personalizzazione degli applicativi software consentono all'azienda di ridurre drasticamente i costi di progetto.
Ampiezza di gamma	Forte specializzazione nell'arredamento degli interni con un database di articoli molto esteso che consente una ampia scelta di soluzioni, da quelle più lussuose a quelle low cost.

## Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del lavoro che consentono il low cost (2/3)

Organizzazione delle attività di produzione	Centralizzazione su risorse specializzate, informatizzazione del processo di produzione e, soprattutto, di confezionamento finale dello studio e del suo delivery attraverso internet.
Gestione dei flussi informativi	Tutte le informazioni dai clienti e per i clienti nascono e sono gestite in modo informatizzato
Trasferimento ai clienti di fasi di attività	La gestione dei clienti tramite Internet consente di trasferire a loro alcune attività: la realizzazione della planimetria in formato digitale e il corredo di foto degli ambienti domestici.

## Scelte strategiche e ottimizzazioni nella catena del lavoro che consentono il low cost (3/3)

Know how tecnologico e automazione	L'esperienza di arredamento maturata nell'attività tradizionale dello studio hanno consentito la personalizzazione del software di disegno e più efficienti soluzioni di utilizzo delle immagini.
Gestione dei canali distributivi	L'assenza di canali diretti e la gestione centralizzata dei clienti contengono i costi commerciali, annullando sia il costo di una sede con caratteristiche e ubicazione di prestigio sia, soprattutto, quello relativo al tempo assorbito dalla relazione con modalità dirette con il cliente.
Advertising e comunicazione	Gli investimenti di comunicazione sono ottimizzati e concentrati su internet risultando dunque economici ed efficaci allo stesso tempo. Il direct email marketing e la promozione sui principali motori di ricerca consentono all'azienda di raggiungere un ampio target di potenziali clienti.

- **Trasparenza ed economicità dell'offerta**, con un prezzo fisso slegato dal valore complessivo degli acquisti
- **Annullamento del costo di relazione con i clienti**, grazie all'interfaccia Internet
- **Qualità professionale della soluzione** offerta, in termini di selezione degli articoli di arredamento, grafica di presentazione dello studio, ricchezza della documentazione allegata
- **Rapidità di consegna**, garantita dall'ottimizzazione del processo produttivo e della soluzione di report e delivery
- **Ampiezza della clientela potenziale**: famiglie italiane, estere, agenzie immobiliari

Buone performances nei primi mesi di start up.

- 800 visite del sito al mese
- 30% circa di visitatori esteri
- tasso di conversione delle visite in avvio di relazioni del 5%
- 60% delle visite da motori di ricerca