

15 Dicembre 2021  
Notizie dal Web n. 228

**B**enedetti & Co

## L'importanza di una strategia vincente



*“Non c'è vento favorevole per il marinaio che non sa dove andare”*

*Seneca*

Come per i marinai è essenziale definire la meta da raggiungere e la rotta da seguire, allo stesso modo anche per gli imprenditori è importante definire gli obiettivi e le azioni da intraprendere per raggiungerli. Tali attività sono normalmente parti integranti e fondamentali per la cosiddetta “pianificazione della strategia”.

### **Cosa si intende per strategia?**

La strategia può essere definita come un insieme di passi ordinati che descrivono il percorso da seguire per raggiungere gli obiettivi di medio-lungo periodo pianificati. La strategia, pertanto, rappresenta l'indirizzo di medio-lungo periodo di un'azienda, necessaria a supportare le decisioni e favorire il coordinamento organizzativo.

## Come elaborare una strategia vincente?

Per elaborare una strategia di successo è necessario:

- ✓ Identificare **Vision e Mission aziendali**, in modo da fornire un chiaro indirizzo allo sviluppo dell'intera organizzazione;
- ✓ Comprendere l'ambiente competitivo in cui opera l'azienda e, in particolare, i rischi e le opportunità che caratterizzano **l'ambiente esterno**;
- ✓ Verificare le risorse e le competenze a disposizione dell'azienda e comprendere i punti di forza e di debolezza dell'**ambiente interno**.

Solo dopo aver svolto tali attività, sarà possibile individuare gli obiettivi aziendali e le azioni da intraprendere per raggiungerli, che siano coerenti con la Vision, la Mission e il contesto ambientale.

Un'attenta valutazione del conteso ambientale costituisce, pertanto, un presupposto fondamentale e necessario per l'elaborazione di una strategia di successo.

Una strategia per essere definita "di successo" deve, inoltre, fornire una **visione integrata** degli elementi e delle dinamiche che compongono il business aziendale.

## A quali elementi è necessario prestare maggiore attenzione?

Di seguito sono riportate alcuni quesiti esemplificativi, che potrebbero risultare utili nell'elaborazione di una strategia di successo:

### 1. *A chi mi rivolgo?*

Per individuare le **Tipologie di Clienti Target** è necessario, innanzitutto, comprendere quali potrebbero essere i loro bisogni, poiché potrebbero differenziarsi in relazione al tipo di attività, alla distribuzione geografica, allo stile di vita oltre che al sesso, all'età, eccetera.

Successivamente, per individuare le Tipologie Target, può essere utile una loro segmentazione, effettuata sulla base di caratteristiche omogenee. Tale attività consentirà di scegliere le Tipologie Target e scartare quelle meno interessati. Una buona segmentazione permetterà anche di aiutare l'azienda in seguito, nella definizione di offerte maggiormente personalizzate.

## 2. Cosa offro?

Una volta identificate le Tipologie di Clienti Target, l'azienda, per elaborare una strategia di successo, dovrà individuare gli aspetti e le caratteristiche dei prodotti e dei servizi offerti, che dovranno essere in grado di soddisfare le aspettative della clientela e le specifiche esigenze.

## 3. Quali sono i miei vantaggi competitivi?

Per elaborare una strategia di successo, un altro aspetto importante da valorizzare i propri vantaggi competitivi rispetto ai competitor. Al fine di massimizzare i risultati, l'azienda dovrà prima comprendere quali siano i propri vantaggi competitivi e, successivamente, assicurarsi che i clienti potenziali riconoscano il valore aggiunto dei prodotti e dei servizi offerti rispetto a quelli dei concorrenti.

## 4. Come posso produrre il valore richiesto dal mercato?

L'azienda, per poter soddisfare le attese dei clienti, deve predisporre un modello organizzativo efficace ed efficiente, che definisca le modalità migliori per utilizzare al meglio le risorse disponibili. Il modello scelto dovrà garantire che le azioni pianificate nella strategia siano eseguite nei tempi e nei modi previsti.

È importante considerare, infine, che **non esiste una strategia standard e valida** per tutte le imprese e per l'intero ciclo di vita di un'azienda. La strategia è, infatti, dinamica nei diversi contesti e deve evolversi nel tempo.

Ogni impresa, pertanto, deve costantemente attuare un'attività di monitoraggio della sua strategia al fine di verificarne, sia la validità nel tempo, che la necessità o meno di correggerla o modificarla, per rispondere più efficacemente ai mutamenti ambientali e alle evoluzioni della struttura organizzativa.

**Benedetti&Co**, grazie alla sua esperienza nella pianificazione strategica, è in grado di dare supporto al management e all'imprenditore nella definizione e nell'implementazione della strategia più adeguata secondo il contesto attuale e con un'attenta valutazione degli scenari futuri.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
251 28 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
[info@benedetti-co.it](mailto:info@benedetti-co.it)

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1.  
LD Ruparel -  
Marg. Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817