

COME UTILIZZARE IL METODO

Il **Metodo Mondo Meccatronico** si basa su un linguaggio visuale rapido da apprendere e semplice da applicare, **alla tua azienda di autoriparazione**, al di là delle tue conoscenze personali.

Si tratta in sostanza di **una griglia composta da nove blocchi** che rappresentano le principali componenti del modello di business di un autoriparatore, che vanno dalla Organizzazione, alla proposta di valore al cliente, alle attività chiave, alle fonti di ricavo.

I vantaggi del Metodo Mondo Meccatronico sono molteplici, eccone alcuni: permette di avere una panoramica completa e sistematica del modello di business, facilita la comunicazione e la condivisione delle informazioni tra i membri del team, aiuta a identificare le aree di miglioramento nell'organizzazione e a testare nuove strategie.

I nove blocchi che compongono il Metodo Mondo Meccatronico sono:

- **Chi sono i tuoi clienti?** È fondamentale porsi questa domanda perché permette di costruire il pacchetto di prodotti e servizi di manutenzione e riparazione attorno alle esigenze di ogni segmento di clientela.
- **Servizi di Valore:** Che benefici porti ai tuoi clienti? Per saperlo rispondi alla domanda: "Perché i clienti dovrebbero scegliere la tua azienda di autoriparazione? Quali sono i benefici generati per ogni specifico segmento di clientela?"

- **Marketing Strategico:** Come raggiungi i tuoi clienti? Il Marketing Strategico ti aiuta a raggiungere un determinato segmento di clientela, a individuare i punti di contatto tra te e i tuoi clienti per fornirgli la tua proposta di valore.
- **Marketing relazionale:** Come interagisci con i tuoi clienti? Il Marketing Relazionale descrive il tipo di relazione che l'azienda stabilisce con la clientela, cioè le modalità attraverso cui attrai nuovi clienti e li fidelizzi insieme a quelli già acquisiti.
- **Leadership:** Che Leader sei? Il Leader esprime la sua leadership attraverso la Visione, la Missione e i Valori aziendali. Questi tre concetti rappresentano la bussola con cui prendere le decisioni per presente e il futuro della tua attività.
- **Organizzazione:** Come sei organizzato? Per creare e sostenere i tuoi servizi di valore devi possedere procedure che ti permettano di organizzare in modo efficiente il lavoro e le relazioni interne alla tua azienda.
- **Fornitori e Partner:** Chi sono i tuoi Fornitori e i tuoi Partner? La tua azienda è un sistema che agisce e fa parte di un ecosistema più grande, in cui Fornitori e Partner sono essenziali per il suo funzionamento. Ricordati che la tua azienda non è un'isola.
- **Controllo di gestione:** Quanto costa gestire la tua azienda? Rendere funzionante un modello di business ha un costo. Definire dei criteri di amministrazione e finanza ti aiuta ad avere sotto controllo i numeri e a prendere le decisioni.
- **Ricavi e benefici:** Il tuo modello di business funziona? Per capirlo è necessario conoscere il modo in cui l'azienda ottiene i suoi ricavi dalla vendita dei prodotti/servizi di manutenzione e riparazione per ogni segmento di clienti.

In sintesi, il Metodo Mondo Meccatronico è uno strumento, che ti consentirà di analizzare la tua azienda in tutti i suoi aspetti e di progettare e mettere in pratica una organizzazione efficace e di avere il controllo su tutti i processi di lavorazione dal check in al check out del veicolo.

Ti permette di **creare un team di persone motivate** e orgogliose di appartenere alla tua organizzazione così da scongiurare, che una volta formate, se ne vadano da un'altra parte solo per uno stipendio superiore.

Un migliore organizzazione significa anche **una migliore gestione del tempo** lavorativo e personale per un benessere aziendale che non ha prezzo.

Infine ultimo ma non ultimo, l'aspetto dei ricavi. Con il Metodo Mondo Meccatronico si dà **particolare importanza alla gestione della parte amministrativa e finanziaria** per verificare e tenere sotto controllo i costi e di conseguenza assicurarsi i margini adeguati agli sforzi profusi.

Adesso stampa la Mappa del Metodo Mondo Meccatronico almeno in un formato A3 meglio A0, in modo da realizzare un poster da appendere al muro del tuo ufficio e riempirlo con le tue annotazione per ciascun blocco con dei post it, **a cominciare proprio dalla leadership** indicando chi sei, cosa fai e cosa dai alla tua azienda e di seguito rispondi alle domande proposte in ciascun blocco.

Ti ringrazio per aver scaricato il Metodo e ti do il mio personale Benvenuto nella **Nuova Generazione di Autoriparatori**.

Vittorio Bacchetti

Fondatore Mondo Meccatronico

Metodo Mondo Meccatronico

BUSINESS MODEL CANVAS

Obiettivo:

Progettato da:

It:

Fornitori e Partner (Chi ti aiuta nella tua attività) 	Organizzazione (Persone e processi) 	Servizi di valore (Che benefici porti ai tuoi clienti) 	Marketing Relazionale (Customer experience) 	Chi sono i tuoi clienti (Per chi crei valore) 
Leadership (Chi sei, cosa hai e cosa dai) 	Marketing Strategico (Come raggiungi i clienti) 	Ricavi e Benefici (Cosa ottieni) 	Controllo di gestione (Amministrazione e Finanza) 	



Adattamento Italiano di Vittorio Bacchetti per Mondo Meccatronico e disegnato da Stefano Mammiis

Questo lavoro è pubblicato sotto licenza Creative Commons Attribuzione-NonCommercial-ShareAlike 4.0 Internazionale. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>
Il contenuto di questo lavoro è proprietà di Mondo Meccatronico e non può essere copiato o distribuito senza permesso.