



**La crescita delle imprese spin-off:
come e a quale prezzo vendere il prodotto?**

“Bello ! Ma come venderlo?”

*Strategie di marketing e di pricing
nelle imprese knowledge based*

Testimonianza del caso Loccioni

Marco Scarpeccio

Key Account Manager

Come e a quale prezzo vendere il prodotto?

14h00 - Introduzione

Presentazione personale

Presentazione Loccioni

14h15 - Loccioni Mobility

Le soluzioni Loccioni Mobility

Il mercato Loccioni Mobility

Key Account Management

Project Management

14h30 - Pianificazione degli obiettivi

Business Plan triennale ed obiettivi

Marketing su cliente e ricerca opportunità

14h45 - Gestione commerciale e Pricing

Analisi e stima dei costi

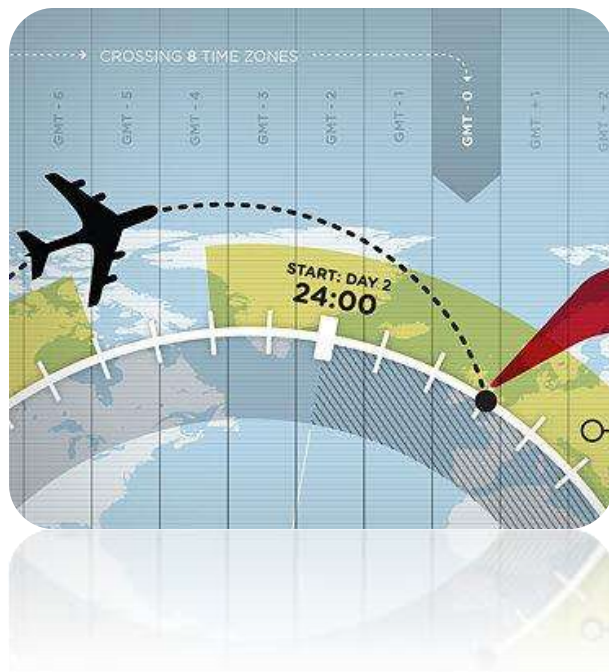
Analisi del valore

Offerta economica e tecnica

Negoziazione

Controllo avanzamento

15h00 - Discussione



Presentazione Loccioni



- OWNERSHIP** Loccioni Family
- STAFF** 382 direct employees
44% University Degree
32 ave. age
- SITES** Moie di Maiolati (Italy) | General Impianti srl
Angeli di Rosora (Italy) | AEA srl
Columbia (SC – USA) | Loccioni USA Inc.
Shanghai (China) | Loccioni Rep. Office (June 2012)
- TURNOVER** 70 Millions Euro
Installations in 43 countries around the world
- R&I – R&D** >5% of the sales turnover
6 R&D laboratories
MIUR certified laboratory
20 patents
- TRAINING** 9% of the direct personnel cost



Presentazione Loccioni

Measure&Testing

Automating

Connecting

Energy

- MOBILITY
- ENVIRONMENT
- HOME
- HUMANCARE
- OTHER

PRODUCT ●

PROCESS ●

BUILDING ●

Quality

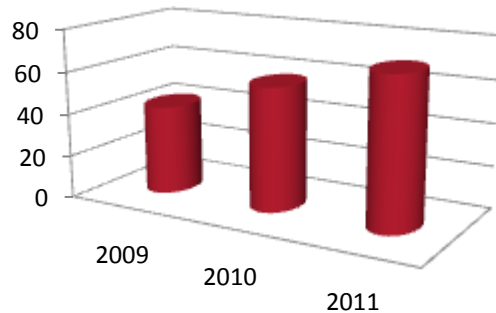
Efficiency

Sustainability

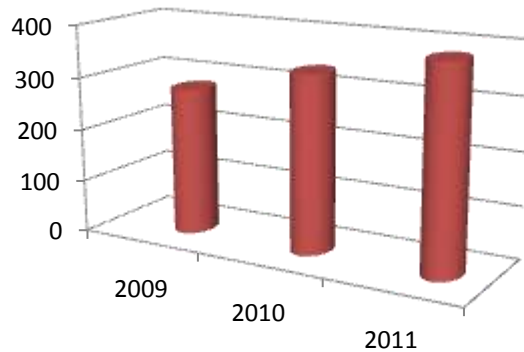


Presentazione Loccioni

Sales Turnover



Staff



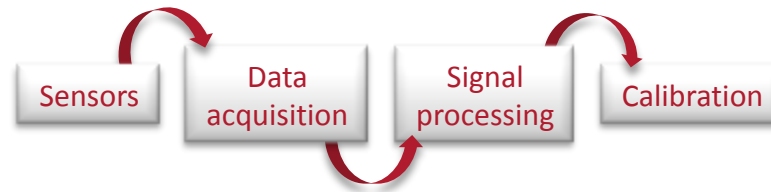
- 1968** First activities in the electrical distribution plants
- 1974** Development of competences in industrial automation
- 1980** Focus on the development of know-how and experience in the field of measuring and quality control
- 1992** People and Laboratories dedicated to R&D network
- 2007** With the LEAF Community project, the new challenge is on Energy Technologies
- 2010** The Research for Innovation Insitute is created to design the future

Presentazione Loccioni

Measure & Testing

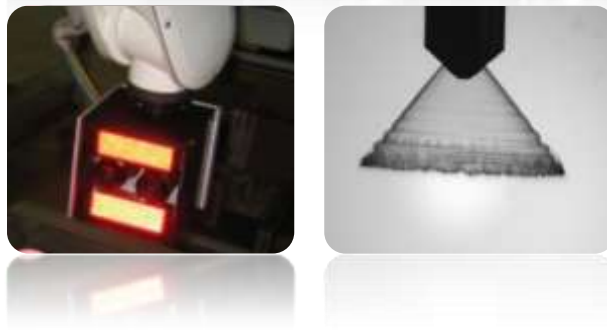


Designing and manufacturing of monitoring, inspection and testing systems for the quality control of product, processes and buildings.



Fields of applications

- ✓ Noise and Vibration
- ✓ Vision
- ✓ Thermovision
- ✓ Flow rate and leakage
- ✓ Spettroscopy
- ✓ Chemimetrical Analysis
- ✓ Thermofluidic
- ✓ Mechanical measures
- ✓ Electrical measures
- ✓ Hydraulic measures



Presentazione Loccioni

Automating



Integrated solutions for productive and logistic systems monitoring and automation

- ✓ Assembly and conveyor
- ✓ Tracking systems
- ✓ Data tracking
- ✓ Industrial software
- ✓ Laser welding
- ✓ Robotics

Fields of applications

- ✓ Design and 3D dynamic simulation
- ✓ Turn-key solutions for the assembly and testing phases
- ✓ Finished product packaging phase automation
- ✓ Warehouse finished product switching plants
- ✓ Warehouse logistic integrated management



Presentazione Loccioni

Connecting



Integrated solutions for information and communication technologies

- ✓ Unified Communication
- ✓ Security
- ✓ Green It
- ✓ Wireless Data Communication
- ✓ Virtualization

Special Applications

- ✓ **Totem** Total Telephone Manager
- ✓ **Zephyr** Energy efficiency solutions for data center
- ✓ **Sky Stone** Skype services integration with traditional and IP telephony systems

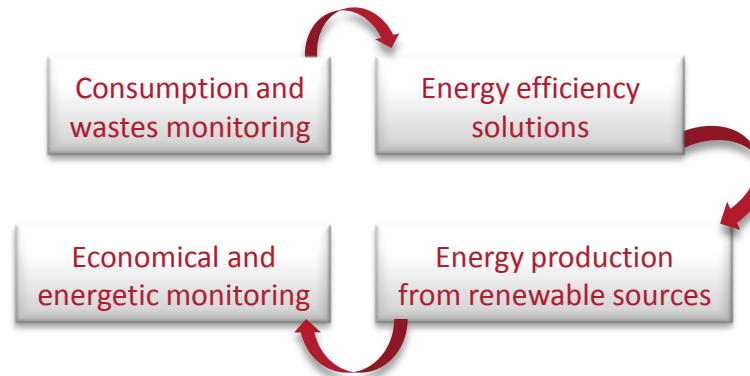


Presentazione Loccioni

Energy



Integrated solutions for energy efficiency and production from renewable sources



✓ Reduction of the consumption in:
Electricity
Heating
Cooling

✓ Fiscal papers management to obtain public incentives

✓ Esco Company





Presentazione Loccioni

Mobility

Assembly, testing and quality control systems for automotive components

- ✓ Power Train
- ✓ Brakes and transmission
- ✓ Filters
- ✓ Electronic Systems

Fields of applications

- ✓ Assembly and test in production line
- ✓ Measurement instruments
- ✓ Audit Area
- ✓ Advanced engineering Lab



DAIMLER



Presentazione Loccioni

Humancare

Automating and quality control solutions for health care

- ✓ Health
- ✓ Nutrition
- ✓ Wellness

Special Applications

- ✓ **Apoteca chemo** Automated system for the cytostatic drugs compounding
- ✓ **Restricted Single Breath Sampling Device**
- ✓ **Medical Gas Tester** Mobile system for medical gas control





Presentazione Loccioni

Environment

- Integrated solutions for environmental monitoring
- ✓ Continuous Emission Monitoring Systems
 - ✓ Air Quality Monitoring Systems
 - ✓ Waters Monitoring Systems and Treatment Systems



Fields of Applications

- ✓ Environmental R&D Laboratory
- ✓ Gas Analysis
- ✓ Combustion Performance
- ✓ Vibration/Acoustic Measures
- ✓ Calibration
- ✓ Instrumentation Engineering (FTIR GIGAS Loccioni)
- ✓ Software Designing





Presentazione Loccioni

Home

Assembly, testing and quality control systems for home appliances and components

- ✓ Home appliances: washing machines, dishwashers, refrigerators, cooking appliances, components
- ✓ HVAC: heating, cooling, components
- ✓ Photovoltaic panels and components



Fields of applications

- ✓ Pre-fabrication
- ✓ Assembly and test in production line
- ✓ Audit Area
- ✓ Life test Lab



B/S/H/

BOSCH
Thermotechnik

i **INDESIT**
company



arçelik

Le soluzioni Loccioni Mobility

... 25 millions Euro , 120 employees...



Product

Test systems for R&D development



Process

Test and assembly production lines



Building

Energy revamping of industrial plants



Le soluzioni Loccioni Mobility



Power Train

- Fuel Injectors
- Diesel injectors
- CNG injectors
- Throttle Bodies
- Pressure regulators
- Proportional valves
- Pumps
- Nozzles
- Alternators
- Electric Motors



Brakes and transmission

- Brakes
- Clutch plate
- Clutch assembly
- Oil pumps
- MTA gearbox
- Dual Clutch



Electronic Systems

- Front Panels
- Telematic
- ECU



Le soluzioni Loccioni Mobility



2011...

2010 – Injection Characterization Campaign

MEASUREMENTS

2009 – ECU Test Bench

2008 – Spray Momentum

2007 – Mexus STS System

INSTRUMENTS

2005 – Testing Lines for DCR Pumps

2004 – Testing Lines for CNG Inj

2003 – Testing Lines for GDI Inj

2000 – Pressure Intensifier

1999 – Testing Lines for DCR Inj

LINES

1998 – GDI Injectors Test Bench

1993 – Spray Analysis Test Bench

1989 – Injectors F1 Test Bench

1980 – Carburattors Test Bench

BENCHES

...from data to values

Le soluzioni Loccioni Mobility



Navigation simulation



Climatic test



Mass distribution



Spray force analysis



Gear Boxes



Tip Leakage

Le soluzioni Loccioni Mobility

Automatic Injector Test Lines

GDI Injectors
DCR Injectors
CNG Injectors
TT 6 sec

Automatic Pumps Test Lines

GDI Pumps
CR Pumps

Assembly Lines

GDI pumps
DCR Injectors



Il mercato Loccioni Mobility



DAIMLER



DUCATI



DELPHI



Continental

DENSO



BOSCH



BorgWarner

TRW



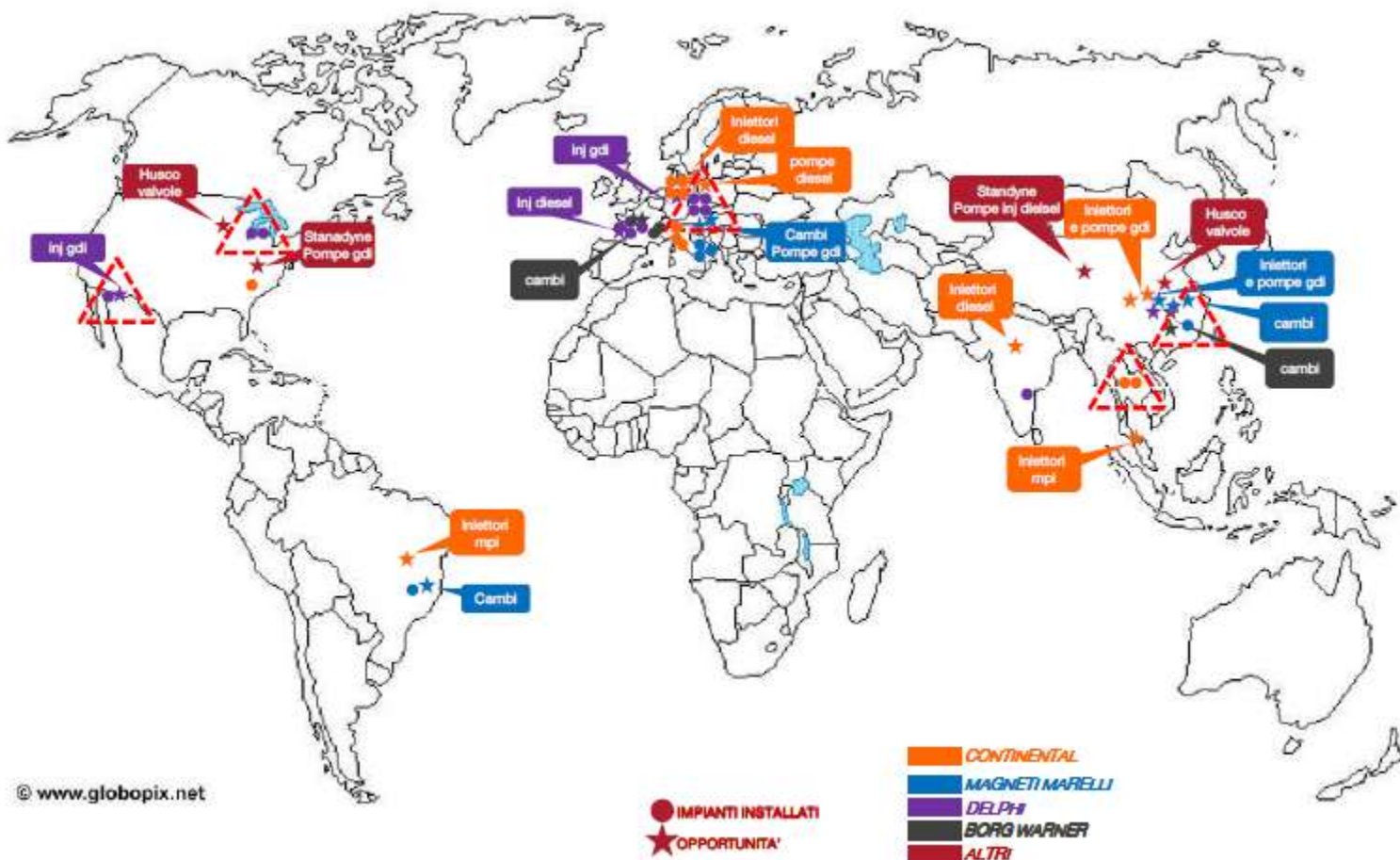
DELLORETO

UFI
FILTERS



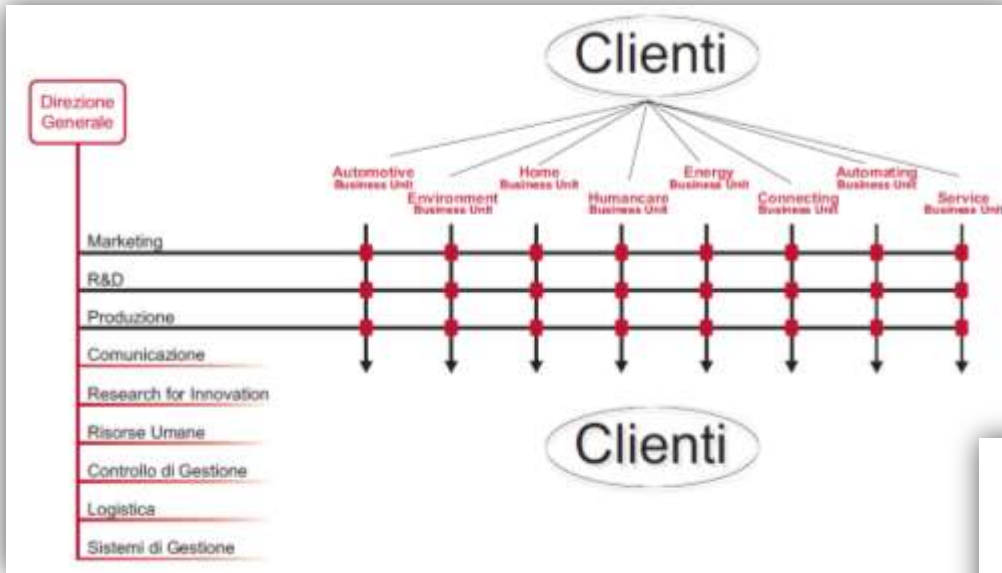
STANADYNE

Il mercato Loccioni Mobility



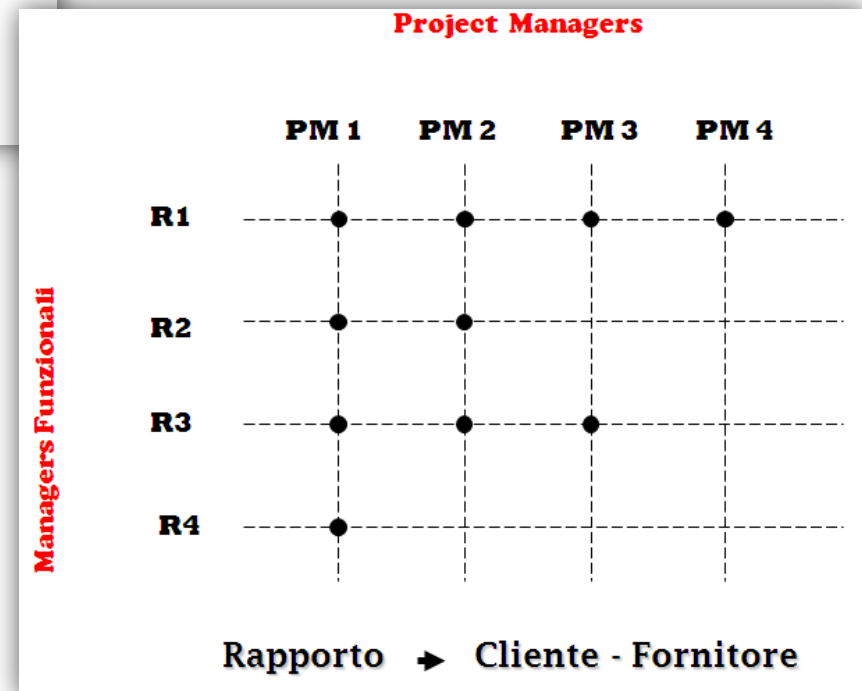
© www.globopix.net

Organizzazione Loccioni -Project Managment



- O
b
i
e
t
t
i
v
i**
- ✓ Pianificare
 - ✓ Valutare
 - ✓ Risolvere i problemi
 - ✓ Decidere
 - ✓ Gestire il Team
 - ✓ Gestire le comunicazioni
 - ✓ Stimolare il lavoro di squadra

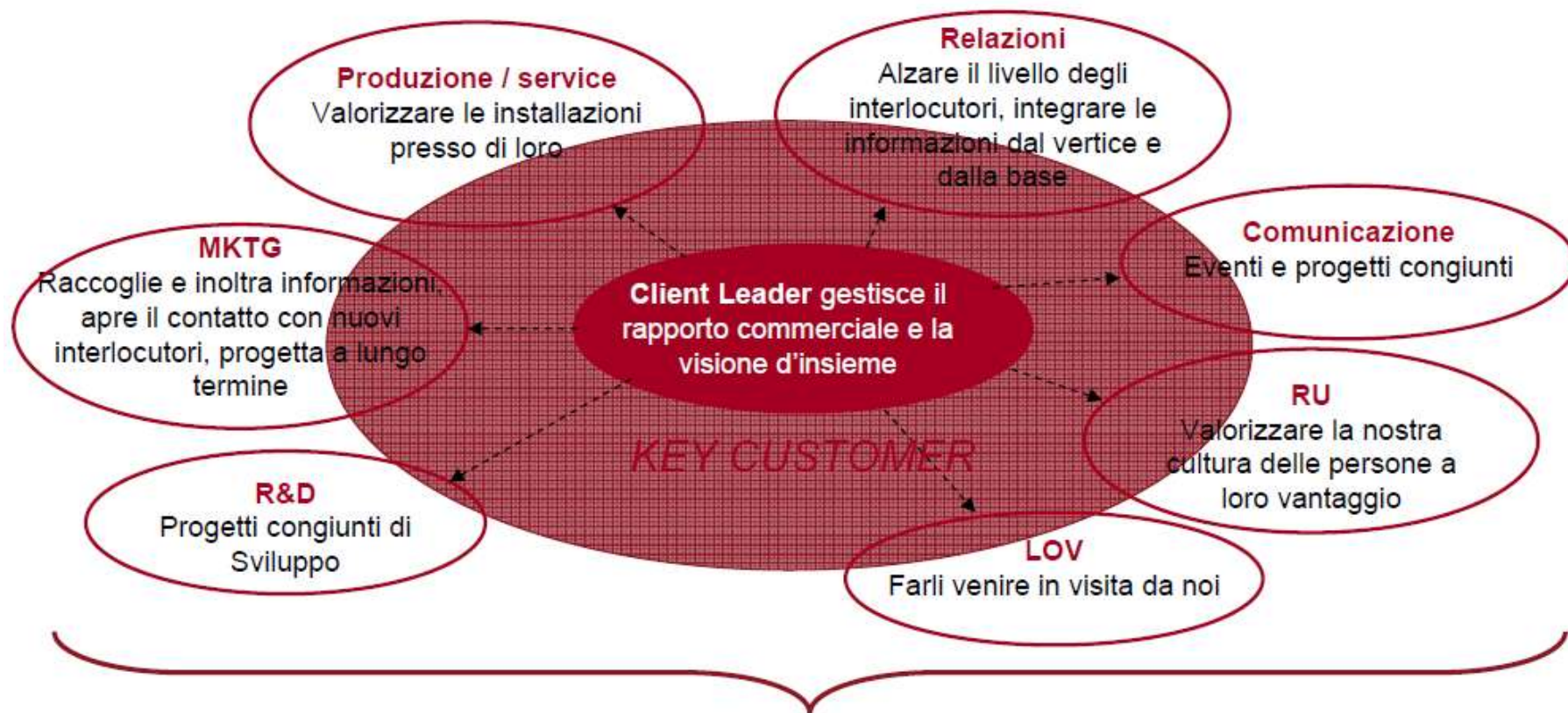
- V
a
n
t
a
g
g
i**
- ✓ L'attribuzione ad una sola persona della responsabilità dei risultati complessivi del progetto
 - ✓ La certezza che le decisioni vengano prese tenendo conto dell'obiettivo "globale" del progetto
 - ✓ Il coordinamento di tutti gli apporti funzionali al progetto
 - ✓ Un impiego adeguato dei metodi di pianificazione e controllo integrati e delle informazioni da essi prodotte



Key Customer Identikit/Key Account Identikit

- Grande Gruppo leader del suo mercato - **Sa costruire rapporti di lungo periodo**
- Player globale, internazionale - **Ama viaggiare e muoversi**
- E' innovatore e ci fa innovare - **E' curioso**
- Affidabile dal punto di vista economico finanziario - **E' un buon mediatore**
- Alta frequenza di acquisto e alti volumi - **E' un buon mediatore**
- Elevata cultura d'impresa - **Orientato al "noi" e non all'"io"**
- Empatico con la cultura del Gruppo - **Sa mettersi nei panni dell'altro**
- Ci fa guadagnare visibilità (referenza importante) - **E' competente su aspetti tecnici ed economici**

Attività del Key Account Manager



Il KCL non è l'unico a parlare con il KC, ma è il centro stella di queste attività. Il CRM agevola il suo lavoro.

CRM

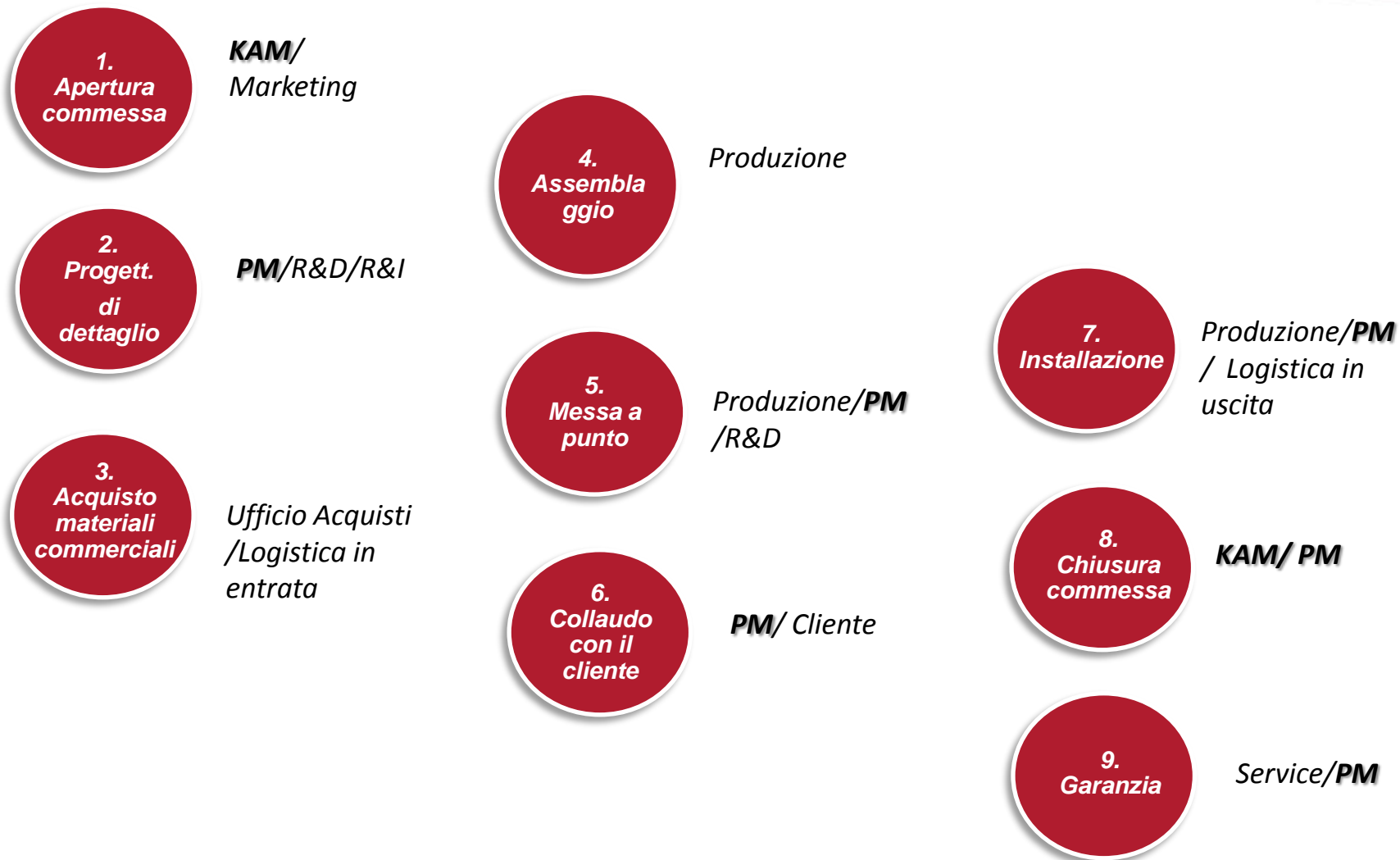
Il CRM è lo strumento informatico per la gestione delle attività verso cliente

Il business Plan Triennale





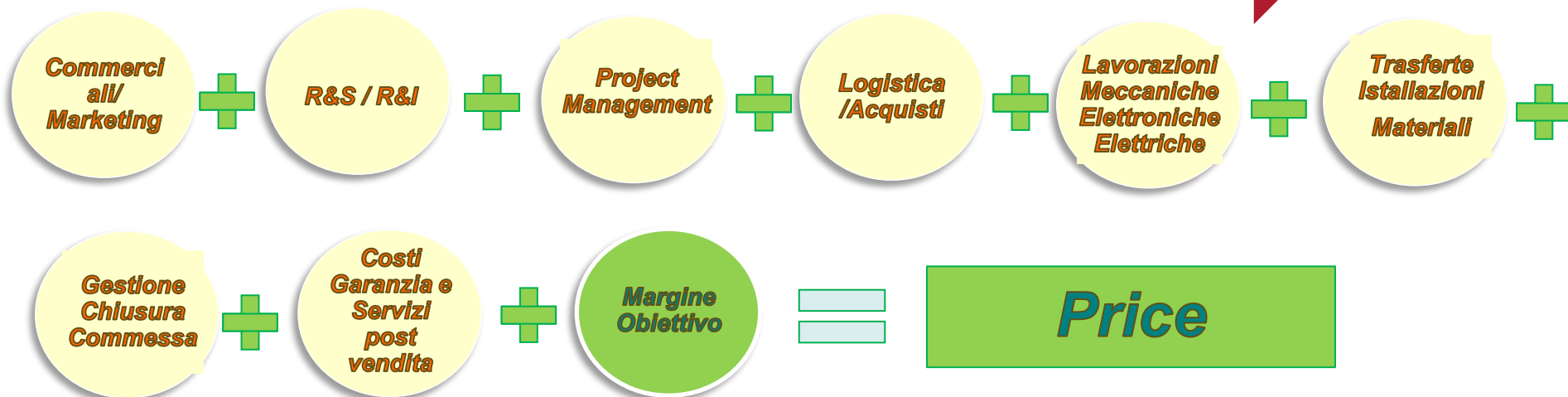
Dall'ordine all'acquisto



Suddivisione dei costi per la commessa



Impatto sui costi





Studio del pricing della concorrenza

Fase 3: Agire

Focus:

- **Identificare le incertezze critiche;**
- **Tradurre tutti i documenti dell'analisi in poche conclusioni molto sintetiche per facilitare l'assunzione di decisioni**

Fase 2: Analizzare i dati

Tecniche:

- | | |
|--------------------------------|--------------------|
| Benchmarking | Analisi brevetti |
| Analisi Indici | Modelli di pricing |
| Analisi dei costi | Modello di Porter |
| Analisi di regressione scenari | Costruzione di |

Fase 1: Costruire le fondamenta

Fonti:

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| Esperti di settore | Rete di fornitori |
| Rete dei clienti | Database (interni/esterni) |
| Fiere e congressi | Statistiche Import/Export |
| Centri di ricerca ed Università | Bilanci |
| Registro Imprese | Quotidiani |

Preparazione

- | | |
|------------------------------|--------------------------------|
| Creare team di ricerca | Interrogare i clienti |
| Consultare tutti i documenti | Approfondire conoscenza settor |

Quale valore ha la soluzione ?

DOVE MI TROVO?



MERCATO/CLIENTE

Mercato/cliente attualmente servito

<p>UP SELLING <i>Es: Prezzo più stabile con cliente che stiamo già fornendo.</i></p>	<p>REPLAY <i>Es: Prezzo più aggressivo dato che ci sarà un competitors da rimpiazzare</i></p>
<p>PIONEERING <i>Es: Ottimizzazione dei costi e allineamento con i prezzi del mercato</i></p>	<p>INNOVATION <i>Es: Progettazione sistema custom ad alto valore aggiunto e prezzo ampiamente gestibile</i></p>

Nuovo mercato

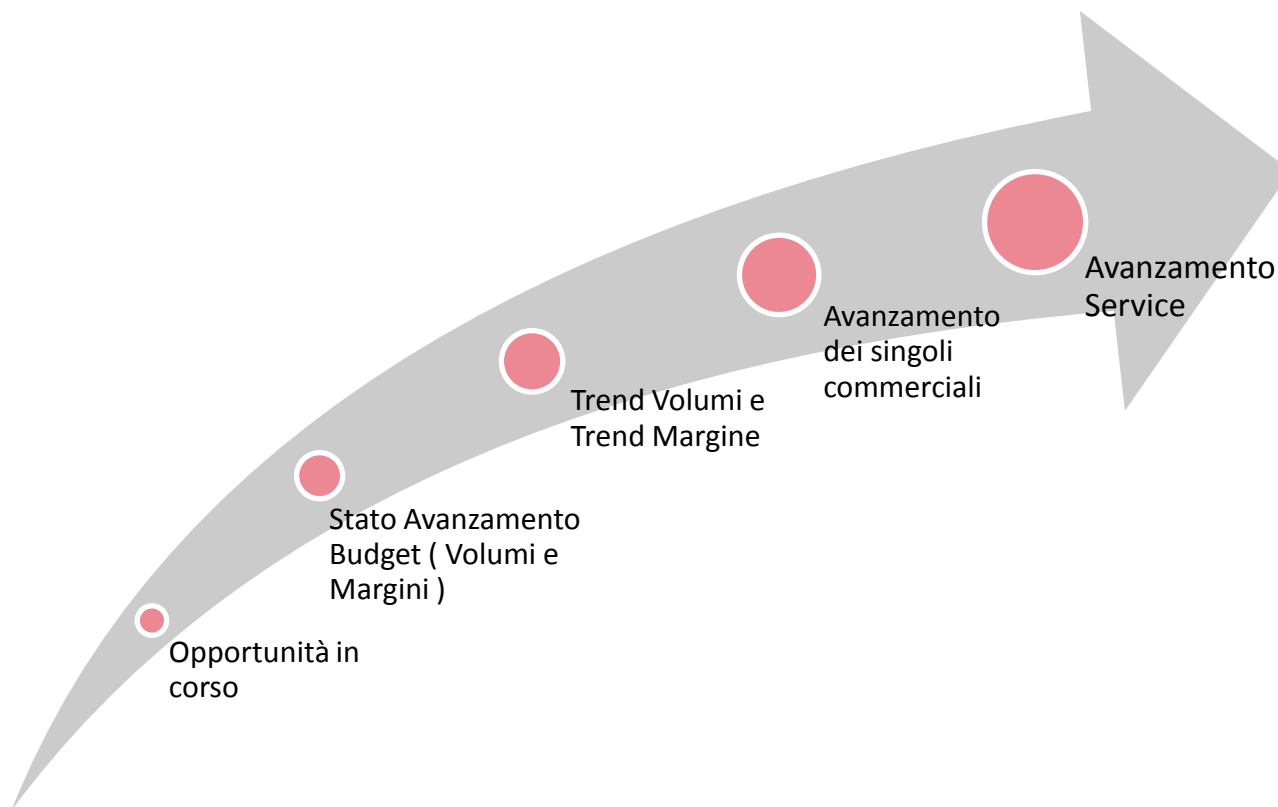


Soluzione servizio attualmente offerta

Nuova soluzione servizio

SOLUZIONE/SERVIZIO

Il Report Commerciale





Conclusion

Thank you for you attention

Contacts:
Marco Scarpeccio
m.scarpeccio@loccioni.com
Tel: 0731/816393