



ANALISI DI CONVENIENZA ECONOMICA

Tra le differenti tipologie di analisi di convenienza economica rivestono particolare importanza :

- 1) analisi di make or buy di decisione in merito alla possibilità di svolgere internamente o esternamente una attività aziendale
- 2) valutazioni di pricing

LE FINALITÀ DEL MAKE OR BUY

I motivi

Buy	Make
1. Riduzione costi (efficienza)	1. Mantenere i costi bassi
2. Aumento della flessibilità (riduzione break even point)	2. Mantenere know-how/competenze aziendali
3. Completamento del mix	3. Controllo della qualità
4. Capacità produttiva insufficiente	4. Servizio al trade/cliente
5. Accesso a know-how/competenze inadeguate	5. Costi di disinvestimento
6. Accesso ad assets tecnologici	6. Problemi di relazioni con i fornitori
7. Accesso a brevetti/licenze	7. Minaccia di integrazione dei fornitori
8.	8. Reputazione dell'azienda
	9.

LE FINALITÀ DELLE VALUTAZIONI DI PRICING

La leva prezzo: alcuni obiettivi aziendali

- Crescita nelle vendite (quota di mercato)
- Redditività delle vendite (ROS)
- Affermazione di una determinata immagine
- Dissuasione nuovi competitor (prezzi di barriera)
- Esclusione aziende marginali (prezzi di uscita)
- Rafforzamento rapporto con reti di vendita
- Stimolo all'acquisto di un nuovo prodotto
- Spinta all'acquisto di una linea di prodotti
- Stabilizzazione situazione di mercato