

## 5 FASI PER CAPIRE PERCHÈ PUÒ ESSERE VANTAGGIOSO FARE UN'ANALISI.

Come si decide se procedere o meno con la realizzazione di uno stampo?

Quali sono i motivi che portano a capire se è più utile fare un'analisi preliminare del progetto o realizzare subito lo stampo senza pensarci sopra?

In quali casi la realizzazione di uno stampo ad hoc si rivela la strada più conveniente e vantaggiosa da percorrere?

Come valutare una proposta economica?

Ecco un metodo in 5 fasi per arrivare ad una decisione certa e sicura.

### FASE 1: L'OBIETTIVO È FARE LA DIFFERENZA

Il mondo del lavoro oggi **non** è facile, proprio per questo abbiamo deciso di essere **unici**.

L'**unicità** consiste nel comprendere bene cosa desidera il cliente e convertirlo nello stampo. Ma soprattutto analizzare il "prodotto finito" che lo stampo dovrà realizzare, quantità, grado di finitura, costi preventivati, riduzione dei passaggi nelle operazioni di stampaggio, dello sfrido, ecc.

L'ostinata costanza a perfezionarci e a rimanere solo nel settore del "poliuretano", ci ha permesso di acquisire un alto know-how.

Qui mettiamo in comune le nostre esperienze in modo da apportare migliorie alle attrezzature e ottimizzare il processo produttivo.

Lo stampo e la sua progettazione devono contenere **passione**, cura dei dettagli, ricerca della perfezione, per trasformare la tua idea in un "capolavoro".

### FASE 2: LO STAMPO IDEALE

Com'è possibile realizzare uno stampo con questa affermazione?

Lo stampo ideale deve poter risolvere e semplificare i problemi ai tuoi collaboratori, durante il ciclo produttivo della giornata lavorativa.

È nostra politica aziendale andare oltre alla sola e semplice realizzazione dello stampo. Abbiamo la presunzione di essere il tuo consulente, aiutarti ad evitare ulteriori dispersioni di energia e inutili perdite di tempo.

Con noi non devi preventivare dei giorni per fare dei test di collaudo, quando riceverai lo stampo sarà subito operativo.

Un'analisi attenta e preventiva dello stampo e dello stampaggio ti permetterà di fare la campionatura lo stesso giorno che riceverai lo stampo, cercando di farti ottenere un bel pezzo stampato al primo colpo.

Il nostro desiderio è sempre quello di farti fare: "wow!"

### FASE 3: LA QUANTIFICAZIONE DEI BENEFICI

È una fase fondamentale ma non è solo una questione di ridurre i costi.

Per quanto importante e tangibile, devi quantificare i vantaggi che avrai con uno stampo ad hoc o un servizio, stimando l'incremento che potrai avere in termini di aumento di produzione, di marginalità ed efficienza.

Un'analisi attenta e preventiva della tua idea, con i relativi costi, va iniziata con lo scopo di migliorare in termini di quantità (maggior numero di pezzi), di qualità (più valore per il tuo prodotto) ed efficienza (sistema produttivo che minimizza i costi a parità di risultati o che massimizza i risultati a parità di costi).

Tra gli elementi maggiormente presi in considerazione c'è senza dubbio l'importanza che il tuo prodotto stampato debba essere realmente ottimizzato, per evitare il rischio di insuccesso e di successive perdite di tempo.

Il vero **valore** è quando ti prendiamo per mano e ti facciamo fare: "wow"!

Fondamentalmente non ti stiamo proponendo uno stampo ma ci proiettiamo verso il risultato finale. Pensiamo al volere del cliente, al nostro modo di realizzarlo, a renderlo perfetto, a stamparlo in un tempo ridotto, con meno materiale, meno sfrido ecc.

Questo è il vero **valore** che vogliamo darti.

Una volta stabiliti questi benefici, si passa alla definizione dello stampo per garantirti le prestazioni necessarie, e che in produzione si possa andare con un filo di gas.

### FASE 4: VALUTARE CORRETTAMENTE L'OFFERTA

È questa la fase in cui puoi fare veramente la differenza, saper valutare le varie offerte nel loro complesso.

Quando parliamo di uno stampo, non si tratta semplicemente di confrontare il prezzo di due o più proposte economiche. Devi sapere che la valutazione progettuale di uno stampo è un'interpretazione "soggettiva" del singolo individuo o dell'azienda, pertanto fai attenzione: "**Gli stampi NON sono tutti uguali**, forse ti **sembrano** tutti uguali".

Ho scritto un articolo, a tal proposito, [clicca qui per leggerlo](#)

Non si tratta semplicemente di confrontare alcuni prezzi, è necessario verificare che cosa ti è stato veramente quotato.

Che analisi preventiva è stata fatta?

**Hai chiaro che cosa ti verrà dato?**

Quali sono le soluzioni tecniche adottate durante le varie fasi della progettazione, al fine di garantire le caratteristiche che dovrà presentare il tuo pezzo/prodotto/progetto, operando in un confronto tra costo delle soluzioni proposte e l'effettivo vantaggio per te?

Avere la capacità di individuare quali siano le differenze in esame e valutare la migliore per te, ti consente di capire se la complessità del progetto proposto è commisurata a ciò che hai intenzione di fare.

Uno stampo a basso costo che non può garantire le adeguate soluzioni tecniche al tuo progetto, potrebbe portare ad avere un prodotto insufficiente. Mentre un progetto troppo costoso a causa della sua ingiustificata complessità, comporterebbe un aumento inspiegabile della spesa senza un conseguente beneficio. Per cercare il grado di complessità adeguato a ciò che ti serve, può aiutarti un'analisi preventiva.

Nella valutazione finale conta molto anche l'ingegnerizzazione pezzo/stampo.

Pochi sono veramente esperti in queste “attrezzature”, che fanno la differenza tra uno stampo “normale” ed uno stampo che **non** ti darà problemi e che ti semplificherà la vita nello stampaggio.

Conclusa questa fase affrontiamo l'ultima, per la quale dovrai tener conto di un fattore decisivo: il rapporto costi/benefici.

## **FASE 5: IL CONFRONTO TRA COSTI E BENEFICI**

Ecco l'ultima fase, nella quale puoi decidere se conviene oppure no procedere con l'analisi del tuo pezzo/prodotto/progetto/idea.

Avendo ben presenti i benefici e confrontandoli con le varie offerte, dovrebbe essere facile per te giungere ad una scelta.

Ogni offerta analizzata avrà per te un valore diverso, per il quale potrai definire se il costo da sostenere sia giusto oppure no.

In ogni caso il nostro obiettivo principale è **non avere problemi** alla consegna dello stampo, clienti soddisfatti e zero errori.

Nel nostro preventivo è compreso tutto questo. Noi non vogliamo avere problemi e non li avrai neanche tu!

Hai identificato un'offerta in cui il rapporto costi/benefici ti soddisfa? Ottimo!  
Puoi procedere con una analisi del tuo nuovo progetto e dello stampo ideale.

Desideri maggiori chiarimenti?  
[Clicca qui per inviarci un'e-mail.](#)

*Diego Sala*

*SD Srl*

*Email: [diegosala@sdstampi.it](mailto:diegosala@sdstampi.it)*