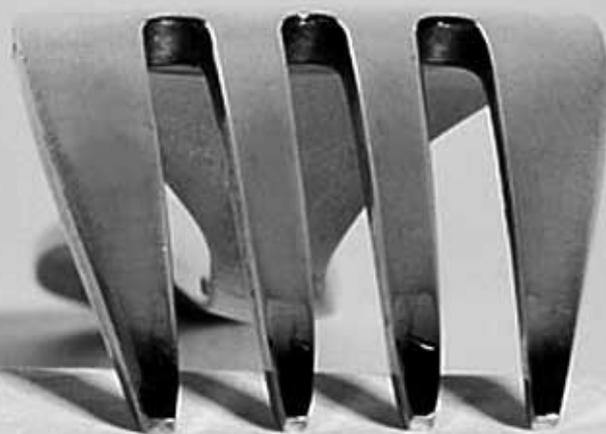


STRUTTURA ORGANIZZATIVA

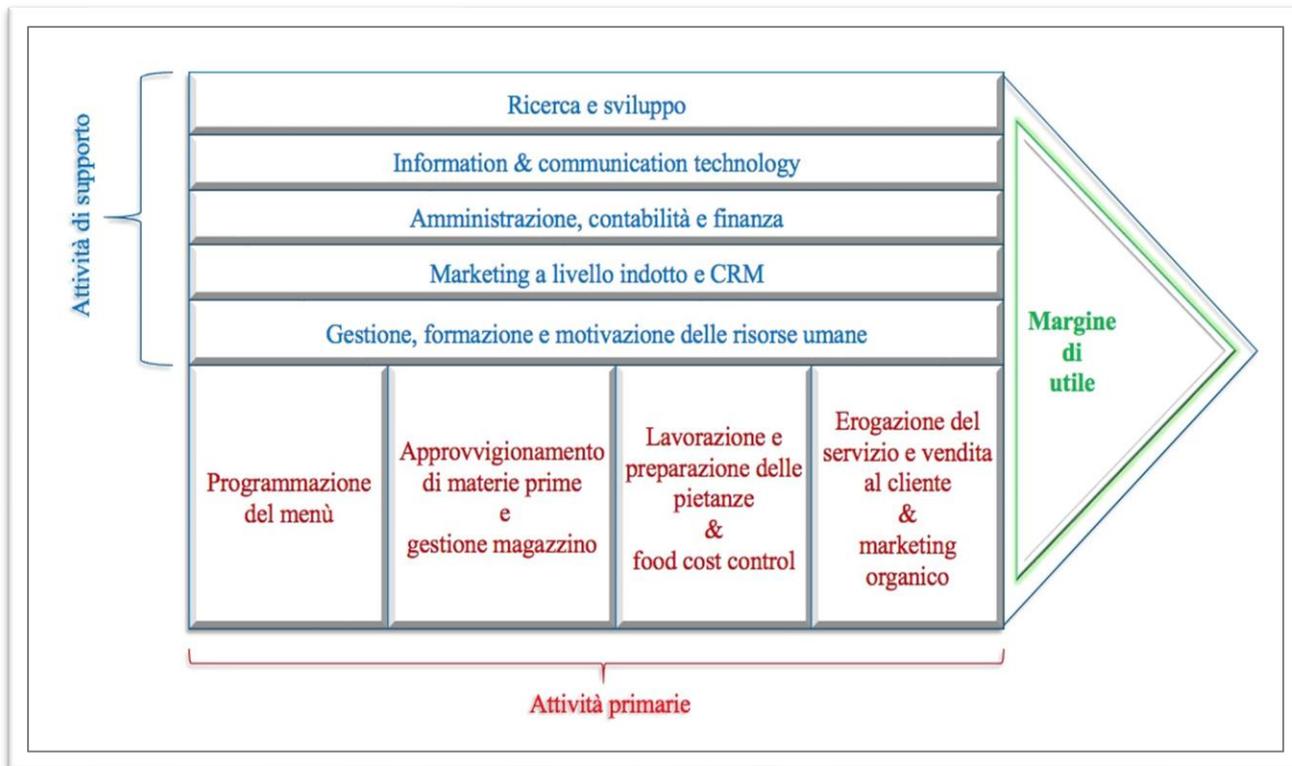
- Catena del valore
Michael Porter



ENRIK GJOKA | contattami@360gradi-ristoconsulenza.it



consulenza manageriale per la ristorazione commerciale



La catena del valore è un modello teorizzato da Michael Porter nel 1985 che permette di descrivere la struttura di una organizzazione aziendale come un insieme limitato di processi o attività. La catena del valore consente di rappresentare l'insieme delle attività svolte da un'azienda per acquisire, progettare, produrre, vendere, consegnare ed assistere i suoi prodotti/servizi e riflette la storia e le strategie dell'impresa. Secondo questo modello, un'organizzazione aziendale è vista come un insieme di processi/attività strategicamente rilevanti, disaggregandole in primarie e di supporto. Le attività primarie sono quelle che direttamente contribuiscono alla creazione dell'output (prodotti e servizi) di un'organizzazione, riguardano la realizzazione fisica del prodotto o servizio, la sua vendita e l'assistenza post vendita. Le attività di supporto sono quelle che non contribuiscono direttamente alla creazione dell'output ma che sono necessari perché quest'ultimo sia prodotto, sostengono le attività primarie e forniscono a tutta l'impresa input, risorse umane, tecnologia, oltre a varie funzioni estese a tutta l'organizzazione.



consulenza manageriale per la ristorazione commerciale

Il modello originale di Porter si adatta prevalentemente a grandi aziende che trattano la produzione di beni. Per le aziende di ristorazione (caratterizzate da produzione e vendita contemporanea del prodotto/servizio) utilizzeremo il modello come un valido spunto per l'analisi dei processi aziendali (provvedendo ad un propedeutico adattamento del modello) e lo useremo come schema di riferimento per l'applicazione delle linee di servizio consulenziale.

Il termine “catena” sta ad indicare che la catena del valore non è una successione di attività indipendenti ed isolate l'una dall'altra e le attività, seppure analizzate separatamente, sono tra loro concatenate in un modo che dipende dal contesto, dalla storia, dalle persone e dalle strategie dell'organizzazione/impresa. Per lo stesso ragionamento, una linea di servizio consulenziale applicata a una specifica attività primaria o di supporto pu avere effetto trasversale sull'intera catena del valore,