



PARFUME DE LUNE

# La nostra impresa



Ci occupiamo di **profumi** e **profumatori** per ambienti

- La nostra attività è posta in una **zona adatta** al tipo di prodotto che produciamo, essendo collocata in un paese celebre per le proprie essenze, ed è quindi molto facile far conoscere il proprio prodotto
- È collocata in un **luogo sicuro**, facilmente raggiungibile con i mezzi per favorire le visite guidate
- La consegna avviene tramite **corrieri affidabili**, e se il luogo lo permette, anche con mezzi **sostenibili** quali biciclette
- Per quanto riguarda il **commercio** dei nostri prodotti, noi ci affidiamo a piccoli negozi emergenti, con adeguate campagne pubblicitarie con personaggi di spessore

# Che dimensioni ci immaginiamo per la nostra azienda?

- Abbiamo **3 sedi**, una in [Francia](#), a Grasse, dove ci occupiamo della produzione, e due in [Italia](#), a Milano e a Firenze, che utilizziamo prevalentemente come punti vendita
- Abbiamo in tutto **24 dipendenti** nell'azienda. Nell'azienda in Francia abbiamo 5 creatori di essenze che si occupano sia delle campionature che della produzione; 1 naso che lavora per tutta l'azienda; 5 confezionatori che si occupano di imballaggi primari, secondari e della spedizione; 2 designer che studiano l'immagine del prodotto e il packaging; e 1 manager. In Italia invece sono presenti 5 commerciali per sede; 1 manager per sede; 3 magazzinieri.
- Fatturato annuo: 3 milioni €



# La nostra forza



- I nostri clienti coprono **ogni fascia d'età** a partire dagli adolescenti, e dati i nostri prezzi accessibili, i clienti hanno generalmente un **reddito medio**
- Le **materie prime** sono interamente **naturali** e le confezioni sono eco sostenibili (vetro e carta)
- La qualità è **alta**
- Cerchiamo di venire incontro ai clienti per tutte le loro esigenze
- Vendiamo i nostri prodotti **online**, in **negozio** e a **domicilio**

# Strategie di marketing



- Puntiamo **sull'ecosostenibilità** del prodotto e della produzione di questo
- Proponiamo alcuni prodotti a **basso costo** in modo che il cliente, una volta provati questi e, soddisfatto, acquisti poi altri prodotti anche di **costo maggiore**
- Come mezzi **pubblicitari** utilizziamo i social, le collaborazioni con altri brand e spot pubblicitari con Gigi Hadid e Luis Sal come testimonial
- Mensilmente attiviamo **promozioni**
- Proponiamo ai clienti l'attivazione della **carta fedeltà** in modo da avere ulteriori sconti

# La nostra ecosostenibilità



- Utilizziamo solo **materie prime naturali**, e ci accertiamo che siano coltivate solo naturalmente, senza prodotti chimici aggiuntivi
- **Non** utilizziamo **plastica** per i nostri imballaggi ma solo materiali riciclabili
- Nei nostri punti vendita diamo la possibilità ai nostri clienti di **riutilizzare** le loro boccette rifornendole da dei **distributori**
- Consegniamo con **mezzi sostenibili**, come biciclette se gli ordini sono nelle zone limitrofe alla zona di produzione

## AZIENDA

<b>RISCHIO</b>	<b>LIVELLO DI RISCHIO</b>	<b>PREVENZIONE</b>	<b>ASSICURAZIONE</b>	<b>NÉ PREVENZIONE NÉ ASSICURAZIONE</b>
Incidenti con i macchinari	Medio-basso	Controllo mensile dei macchinari; protezioni ai macchinari; utilizzo dei dpi per i dipendenti	Assicurazione per i dipendenti	
Malformazione del vetro delle boccette	Medio-alto	Utilizzare materiali adeguati; controlli in accettazione sui materiali che arrivano	no	Perchè non dipende da noi ma dal produttore, quindi in caso di boccetta deformata ci risarcisce il fornitore

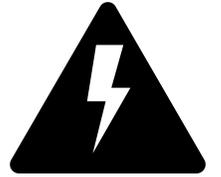
## AZIENDA

<b>RISCHIO</b>	<b>LIVELLO DI RISCHIO</b>	<b>PREVENZIONE</b>	<b>ASSICURAZIONE</b>	<b>NÉ PREVENZIONE NÉ ASSICURAZIONE</b>
Allergie di clienti e operai	Basso	Visite mediche per idoneità e dpi; inserimento allergeni nelle etichette	Tutela legale e rc verso terzi	
Esaurimento materia prima	Basso	Ricerche sul mercato per fornitori alternativi di materie prime; gestione scorte e materiali stagionali	No	Perché possiamo prevenirlo con accordi di esclusiva con fornitori
Furto di materiali e ricette	medio	Allarmi; brevetti delle formule; regole per dipendenti	Furto	

## AZIENDA

<b>RISCHIO</b>	<b>LIVELLO DI RISCHIO</b>	<b>PREVENZIONE</b>	<b>ASSICURAZIONE</b>	<b>NÉ PREVENZIONE NÉ ASSICURAZIONE</b>
Danneggiamento nel trasporto	Medio alto	Imballo adeguato; qualifica dei corrieri	Rispediamo il prodotto	
Incendio	Alto	Impianto rilevazione e spegnimento incendi; magazzini idonei (ventilati); stoccaggio limitato dei prodotti infiammabili	Si	
Eventi naturali	Basso	Infrastrutture adeguate; materiali sollevati da terra	Eventi catastrofici	

# CASO DI STUDIO



- Un dipendente sbaglia involontariamente le dosi di una sostanza nociva inserendone una percentuale troppo elevata (quali muschi sintetici) creando molteplici danni: prodotto sprecato, probabile intossicazione dei clienti e conseguenze perdita di clienti e della loro fiducia, i quali potrebbero far causa all'azienda per gravi effetti collaterali.
- Considerando che solitamente sostanze come i muschi sintetici vengono utilizzate in minime quantità stabilite dalla legge e che i controlli dei lotti vengono effettuati a campione, non è stata attivata alcuna assicurazione



# Danni

## **DANNO INDIRETTO:**

- Si crea una cattiva reputazione dell'azienda causata dai clienti insoddisfatti per essere stati messi a rischio e conseguente passaparola negativo.
- Esitazione da parte della clientela nell'acquisto dei prodotti per paura che si verifichi nuovamente un evento simile

## **DANNO DIRETTO:**

- C'è una grave perdita economica dato che tutti i lotti devono essere ritirati in modo da effettuare il controllo di ognuno di essi, il che però richiede tempo e costi elevati per il riconfezionamento dei prodotti che si sono rivelati buoni e lo scarto e lo smaltimento di quelli intossicati
- Diminuzione delle entrate per la perdita di parte della clientela