



PARFUME DE LUNE

PDL

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



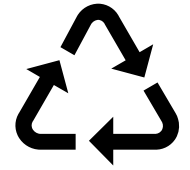
- I nostri clienti coprono **ogni fascia d'età** a partire dagli adolescenti, e dati i nostri prezzi accessibili, i clienti hanno generalmente un **reddito medio**
- Le **materie prime** sono interamente **naturali** e le confezioni sono eco sostenibili (vetro e carta)
- La qualità è **alta**
- Cerchiamo 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

RISCHIO	LIVELLO DI RISCHIO	PREVENZIONE	ASSICURAZIONE	NÉ PREVENZIONE NÉ ASSICURAZIONE
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

RISCHIO	LIVELLO DI RISCHIO	PREVENZIONE	ASSICURAZIONE	NÉ PREVENZIONE NÉ ASSICURAZIONE
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

RISCHIO	LIVELLO DI RISCHIO	PREVENZIONE	ASSICURAZIONE	NÉ PREVENZIONE NÉ ASSICURAZIONE
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