

Analisi delle possibili strategie per la commercializzazione di un brevetto per la produzione di una particolare tipologia di silicio.

Il progetto e gli obiettivi

Lo studio delle strategie d'impresa è una dottrina complicata e che, per essere implementata al meglio, deve essere integrata e supportata da numerose discipline tra le quali la psicologia, l'indagine della concorrenza, lo studio dell'innovazione, l'analisi aziendale ed il marketing. La conoscenza di queste materie permette allo stratega di poter pianificare, avendo ben chiaro il contesto di riferimento, le mosse ottimali da effettuare nel settore da una determinata impresa per un fine delineato.

Partendo da queste considerazioni la ricerca è stata condotta con lo scopo di analizzare le strategie di commercializzazione di un brevetto sul trattamento del silicio e sui macchinari necessari - che dovrebbe essere rilasciato a breve - che permetterà all'azienda di attivare una produzione innovativa di moduli fotovoltaici. Per fare innovazione non è sufficiente creare qualcosa di nuovo, ma quel qualcosa di nuovo deve essere trasformato in un prodotto e messo sul mercato attraverso una pianificazione mirata che si propone di creare un vantaggio rispetto agli altri operatori del mercato.

Fasi operative e metodologia

Nella prima parte del lavoro ci si è concentrati esclusivamente sulla raccolta delle informazioni per poter avere un quadro completo della situazione del mercato fotovoltaico e dello stadio raggiunto delle tecnologie utilizzate attualmente nel settore per fissare quali siano i punti di forza e di debolezza, le opportunità e le minacce di quella creata dalla Pvd Technologies. Questo approccio ha permesso la piena valutazione delle potenzialità del brevetto e del relativo uso commerciale. Il settore sta passando un periodo di crisi e di cambiamento che sta mettendo molti operatori in una fase cruciale per la sopravvivenza dell'attività. Le vie di uscita sono solamente due: la chiusura o la rigenerazione. La differenza tra una o l'altra sta nella predisposizione dell'azienda ad innovare e a generare nuove conoscenze. La tecnologia brevettata può essere un importante strumento di rinascita per le aziende del settore messe in crisi dalle oscillazioni del mercato fotovoltaico mondiale.

Nella seconda parte, quella più creativa del progetto, del lavoro sono stati presi in considerazione i metodi che la Pvd Technologies dovrebbe adottare per riuscire a portare a buon fine la strategia di comunicazione con il mercato potenziale. L'obiettivo principale non è dare la certezza della vendita ma quella, tramite gli strumenti a disposizione, di essere attivi sul mercato e di avere una maggiore probabilità di cedere il brevetto in modo ottimale individuando le imprese potenzialmente interessate. Infatti, data la complessità della tecnologia ed il suo posizionamento all'interno dell'industria, è difficile avere la panoramica di tutti gli operatori del settore potenzialmente attratti dal brevetto. Da notare è che vi potrebbero essere anche differenti interessi in gioco in base al core business dell'azienda analizzata: infatti un produttore di celle fotovoltaiche sarà interessato ad integrare la tecnologia nella produzione attuale; invece un produttore di macchinari potrebbe essere interessato all'acquisto per fornire la tecnologia ai propri clienti.

Risultati, valutazione e prospettive

Tramite il lavoro di analisi del mercato e degli avvenimenti degli ultimi 2 anni, si è potuta riscontrare una buona potenzialità di commercializzazione della tecnologia all'interno del settore fotovoltaico entro il 2013 - 2014 in particolar modo nell'ambito statunitense. Negli ultimi 2 anni solamente i colossi con grandi liquidità hanno potuto investire in ricerca e sviluppo mentre le imprese di medie dimensioni hanno avuto difficoltà ad investire ingenti capitali. Molte aziende sono fallite per mancanza di innovazione o per insufficienza di liquidità, anche se con una spiccata propensione all'innovazione. La tecnologia elaborata dalla Pvd Technologies ha un alto potenziale d'impatto nel settore USA e potrebbe essere una di quelle innovazioni che ne cambiano il volto.

Provando ad applicare la strategia di comunicazione e le metodologie prospettate, si potrebbe così giungere ad ottenere i risultati desiderati.

Partner Territoriale

PVD TECHNOLOGIES



Pvd è una piccola azienda artigianale a conduzione familiare, centro di rivestimenti PVD specializzato in rivestimenti decorativi conto terzi.

Lavorano su oggetti di diverse forme, dimensioni e materiale per qualsiasi settore ove si renda necessario un trattamento della superficie di qualità, in alternativa alle comuni finiture tradizionalmente in uso (galvaniche, verniciature, metallizzazioni, ecc).