

CRADLE-TO-GRAVE: ANALISI DEL CICLO DI VITA DELLE ATTREZZATURE

Descrizione del Corso

Questo workshop si basa su un modello del costo totale di proprietà che considera essenzialmente la vita operativa delle attrezzature e dei servizi che sono necessari per mantenere l'attrezzatura operativa e che sono rilevanti per il proprietario / operatore
dell'apparecchiatura. L'ipotesi è che i requisiti del business (o missione) per le modifiche delle apparecchiature cambiano nel tempo e anche la tecnologia interno ad esse. Utilizzando un avatar per l'attrezzatura il ciclo di vita dall'inizio alla fine viene poi costruito. All'interno di questo modello le problematiche di cambio di proprietà sono considerate con le implicazioni che poi si creano.

Dal completo ciclo di vita delle apparecchiature si costruirà il costo totale di un modello di proprietà sulla base dei compiti che il proprietario / operatore deve svolgere
per mantenere il bene 'produttivo'. Inizialmente le attività non sono assegnate - l'ipotesi è che debbano essere consegnate per mantenere la macchina produttiva. Proposte di valore
verranno create per ogni lavoro e un ciclo di vita visivo verrà creato. Dal ciclo di vita

si potrà imparare di più su come usare il modello per mantenere un cash-flow continuo dall'attrezzatura per tutta la sua vita operativa.

Risultati di Apprendimento

• Sarai in grado di costruire un modello dettagliato del costo totale di proprietà sia per i prodotti nuovi che per quelli esistenti.
• Essere in grado di creare una proposta di valore applicabile a tutti i lavori identificati nel ciclo di vita
• Imparare a utilizzare il modello su una base di marketing strategico.
• Per sapere in che modo puoi supportare la tua azienda dal punto di vista strategico.

Partecipanti

• Responsabili e dirigenti responsabili della fornitura di servizi, della progettazione di servizi e dell'assistenza post-vendita.
• Manager e leader nello sviluppo di nuovi prodotti e nello sviluppo del business.

Prezzi del Corso

Standard: 800 CHF

Durata

1 giorno

Istruttore



Shaun West

Shaun West ha lavorato per oltre 18 anni nel servizio post-vendita per GE Energy Services (Italia), Sulzer Rotating Equipment Services (Svizzera) e RWE (UK) prima

di trasferirsi nel suo attuale ruolo accademico presso la Hochschule di Lucerna. In ognuno dei suoi ruoli passati il prezzo è sempre stato un aspetto importante, dalla stima della creazione di valore, alle transazioni M&A ed ai contratti di servizio. Oggi, nel suo ruolo accademico, riunisce la sua esperienza industriale con gli strumenti accademici per indagare e diffondere le questioni chiave relative ai sistemi di prodotti e servizi in primo luogo in un ambito industriale.