

**Varaschin**  
OUTDOOR THERAPY

# Stefano Giust

**Direttore Operativo Varaschin SpA**

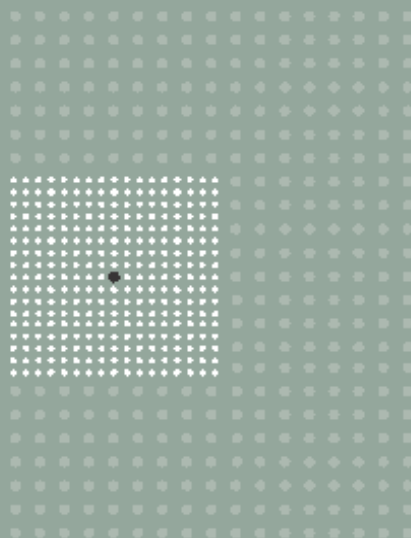


## RIPOSIZIONARE CON SUCCESSO LE PMI DI QUALITÀ

Questo lavoro si propone di illustrare un archetipo atto a sviluppare e/o rilanciare le Piccole e Medie Imprese (PMI) italiane di qualità che si trovano in una fase in cui faticano a esprimere al mercato i propri valori. Per tali ragioni, queste imprese registrano un riscontro da parte della domanda e, più in generale, dagli stakeholder decisamente inadeguato rispetto agli sforzi profusi. Questo nuovo archetipo è in grado di definire un percorso di media durata (3-5 anni) capace di cambiare la situazione di stallo/difficoltà dell'impresa e di trasformarla gradualmente in un percorso virtuoso atto a generare un evidente vantaggio competitivo. Tale vantaggio si può tradurre in una crescita dei volumi di vendita, in un aumento dei margini aziendali e, soprattutto, in un riposizionamento di mercato, rivolto a un target di domanda superiore alla precedente. L'archetipo esprime una visione integrale del processo che caratterizza questo importante riposizionamento dell'impresa. Il punto di partenza è costituito dall'identità aziendale, mentre il punto di arrivo è determinato da un nuovo mercato di riferimento. Una pietra miliare è rappresentata dal "modello di coerenza", fondamentale per conseguire un considerevole livello di fiducia da parte degli stakeholder e per questo deve essere difeso e consolidato nel tempo da parte di tutto il vertice dell'impresa. Per meglio spiegare le otto fasi che connotano l'intero processo e per dare evidenza della efficacia di questo modello, nella seconda parte del libro si presenta il caso Varaschin Outdoor Therapy, dove l'archetipo è stato sviluppato per la prima volta. I risultati considerevoli registrati da Varaschin certificano la rilevanza e l'efficacia di questo modello, il quale può essere di riferimento per tutte le PMI che fanno della qualità e dell'eccellenza la loro primaria vocazione, ma che non sono in grado di trasferirla adeguatamente ai propri stakeholder. L'archetipo rappresenta un affidabile riferimento per attivare processi di riposizionamento volti a favorire il successo delle PMI di qualità.

### Stefano Giust

Manager aziendale, si è laureato in Economia a Trento. È stato consulente dell'area industria di Consiel SpA, dove ha svolto attività di consulenza per primarie aziende in ambito commerciale e marketing. Ha ricoperto ruoli manageriali nell'ambito di aziende industriali operanti nel settore del mobile. Autore di diversi articoli inerenti all'area strategia aziendale e commerciale-marketing e di un libro, "La strategia di successo per rilanciare le aziende" (2019). Dal 2015 lavora presso Varaschin SpA, dove ricopre il ruolo di Direttore Operativo (COO) ed è responsabile della pianificazione strategica.



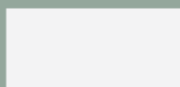
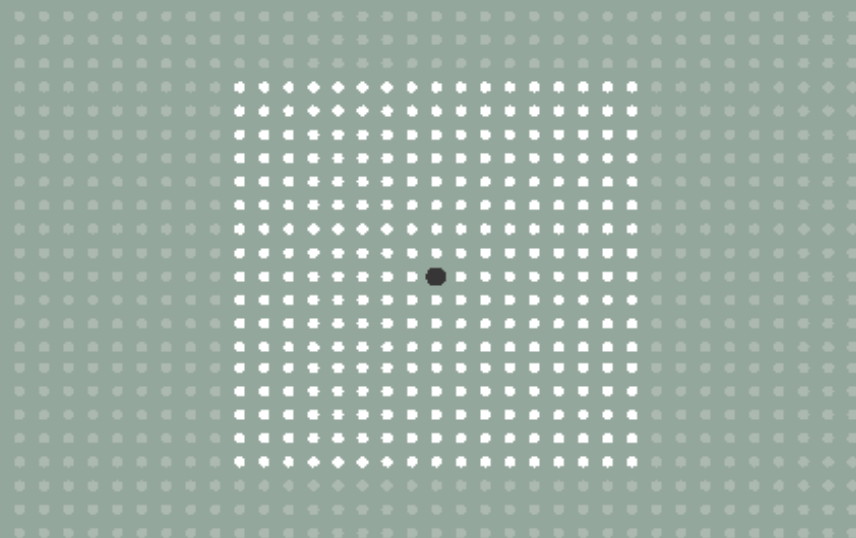
STEFANO GIUST

RIPOSIZIONARE CON SUCCESSO LE PMI DI QUALITÀ

STEFANO GIUST

## RIPOSIZIONARE CON SUCCESSO LE PMI DI QUALITÀ

Il caso Varaschin Outdoor Therapy

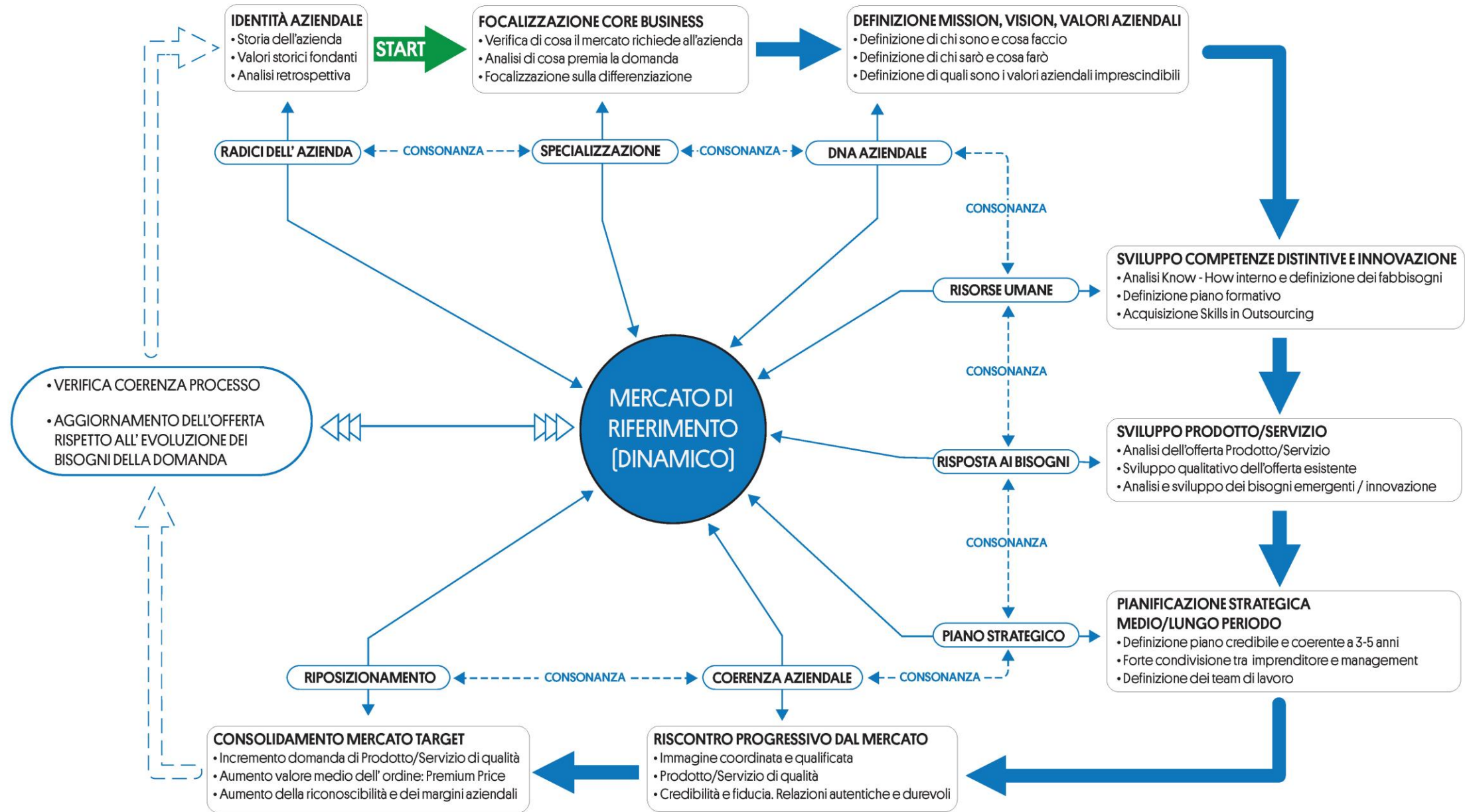


€ 00,00

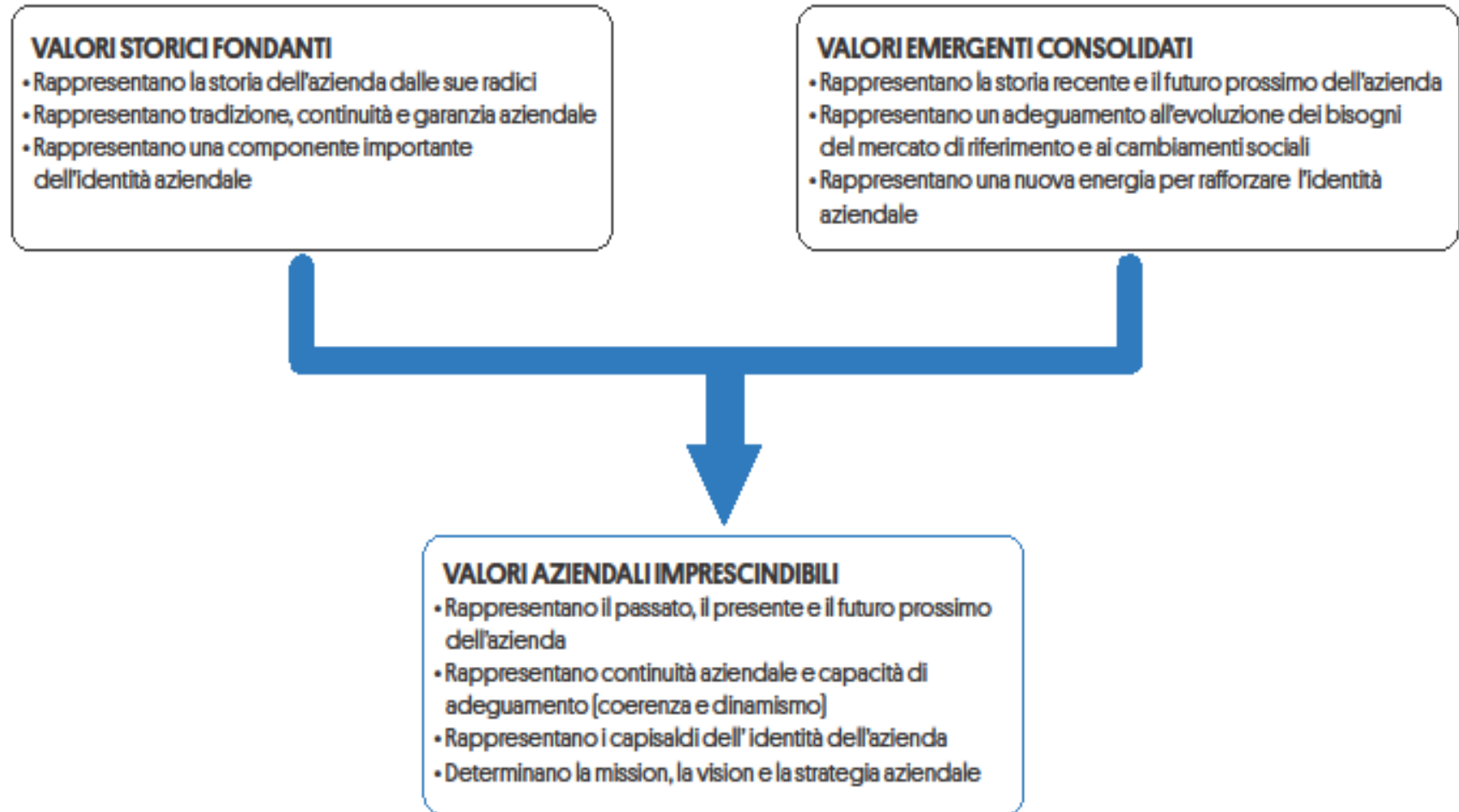


VAGGIOLI  
EDITORE

# ARCHETIPO ATTO A RIPOSIZIONARE LE PMI DI QUALITA'



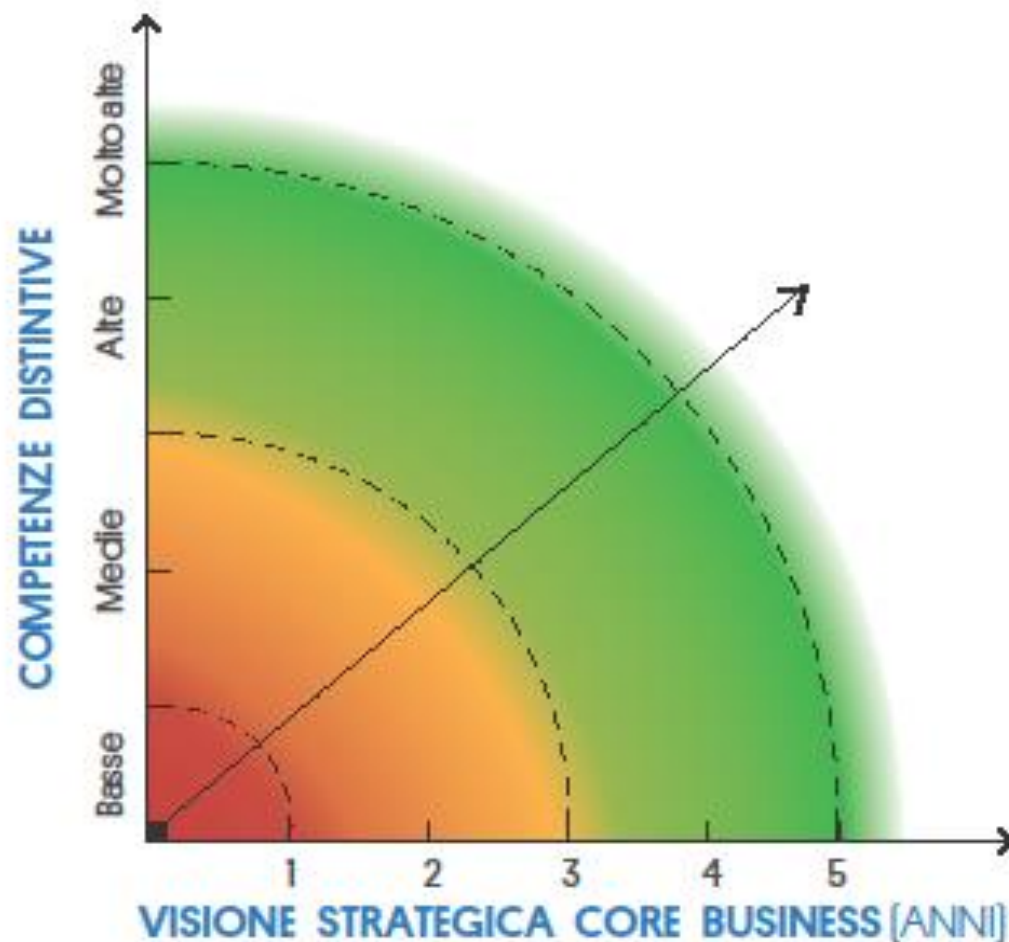
# Il processo di identificazione dei valori aziendali imprescindibili



FONTE: Giust S.,  
maggio 2023,  
Maggioli Editore.

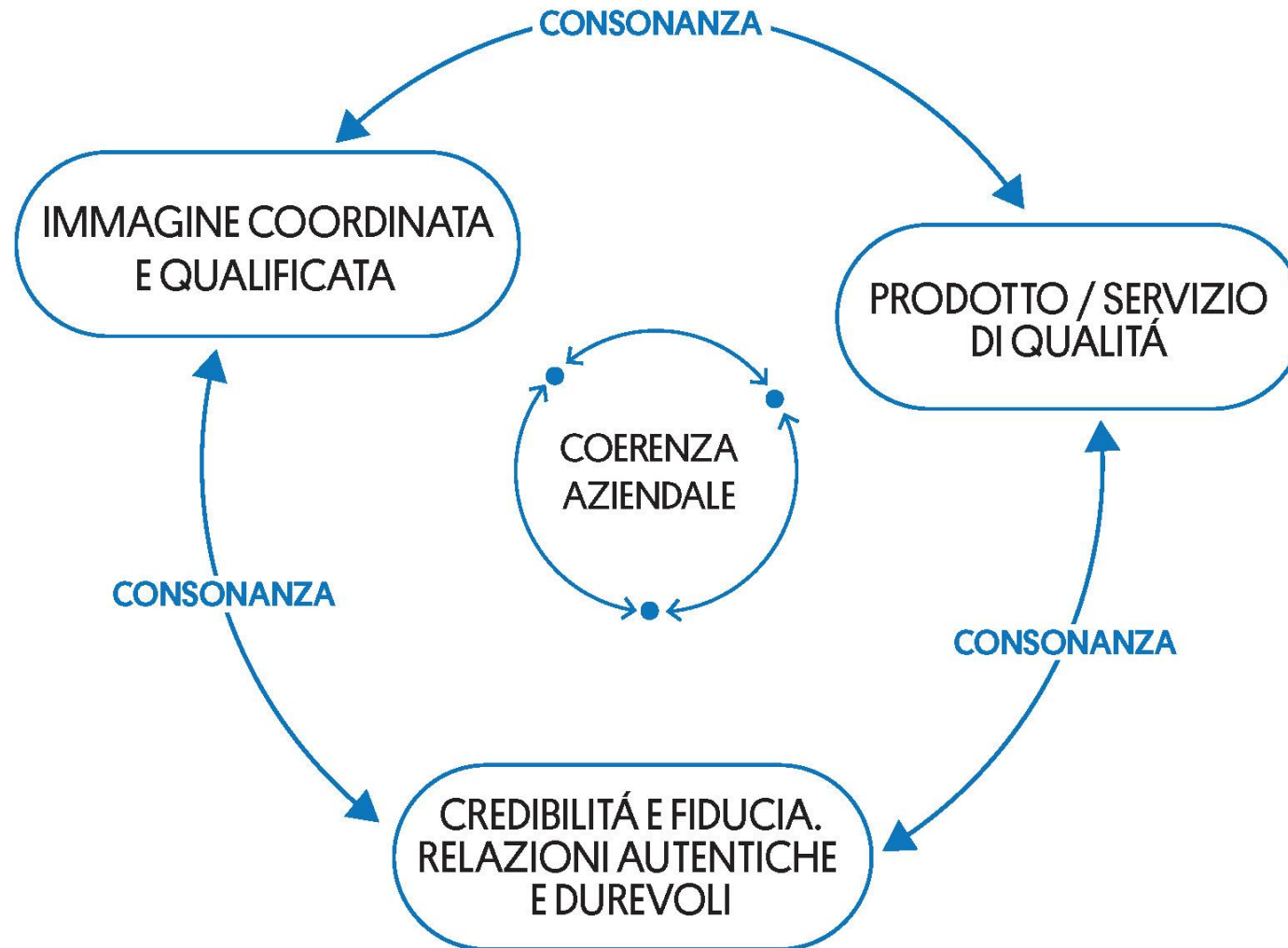


# Sviluppo visione – competenze distintive per ottenere una pianificazione strategica di lungo periodo



FONTE: Giust S.,  
maggio 2023,  
Maggioli Editore.

# Il modello di coerenza aziendale



FONTE: Giust S.,  
maggio 2023,  
Maggioli Editore.

# Ultima fase dell'archetipo: «consolidamento mercato target»



FONTE: Giust S.,  
maggio 2023,  
Maggioli Editore.