

# SVILUPPARE I PRODOTTI E I SERVIZI IN UN'OTTICA DI SUCCESSO

**Manifesto con qualche domanda fondamentale**

*rev. 01 – Marzo 2014*

## SELEZIONARE I PRODOTTI IN OTTICA DI SUCCESSO

C'è un'esigenza o un desiderio di questo prodotto?  
Il cliente lo può comprare?  
La dimensione del mercato potenziale è adeguata?  
Il cliente comprerà il prodotto?

C'è un chiaro concetto di prodotto?  
Il prodotto può essere fabbricato?  
Il prodotto finale soddisferà il mercato?

Ha un vantaggio competitivo?  
Il vantaggio può essere sostenibile?  
Come reagiranno i concorrenti?

Abbiamo risorse superiori?  
Abbiamo una organizzazione appropriata?  
Possiamo capire il mercato e rispondere?

I ritorni previsti superano veramente i costi?  
I rischi sono accettabili?

Il prodotto ha senso nel quadro della nostra  
strategia complessiva?  
Il management lo sosterrà?

Il mercato è reale?

Il prodotto è reale?

Il prodotto può essere  
Competitivo?

La nostra azienda può  
Essere competitiva?

Il prodotto sarà profittevole  
Con rischi accettabili?

Il lancio del prodotto ha  
senso strategico?

è reale?

Possiamo vincere?

Ne vale la pena?