



**Modifica del business model da
product-based a platform-based**

The image shows a smartphone screen displaying a mobile application for car rental. At the top, there is a navigation bar with the Toyota logo, a user icon, and a menu icon. The main title "PRENOTA UN VEICOLO" is centered above a photograph of a red Toyota Yaris Hybrid driving on a city street. Below the car image, there is descriptive text about the vehicle and its rental options. A large red call-to-action button at the bottom displays the price "39€ al giorno".

PRENOTA UN
VEICOLO

Yaris Hybrid

Formule disponibili

Oraria: 6€/km illimitati

Giornaliera: 39€/km illimitati

Weekend: 69€/km illimitati

Scegli tra il ritiro in sede o la consegna a
domicilio ⓘ

Da

39€ al giorno



Mission - Vision - Values

MISSION

"PRODURRE FELICITA' PER TUTTI"

VISION

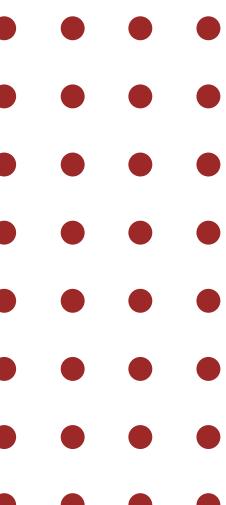
Essere la più rinomata e ripetuta azienda della mobilità e soddisfare al massimo i clienti con un vasto range di prodotti della migliore qualità e realizzati dalle migliori persone.

VALUES

- Produzione di altissima qualità tecnica
- Completezza nel prodotto e nel servizio
- Essere un ottimo employer e attrattore di talenti
- Incoraggiare lo spirito di teamwork
- Incoraggiare pratiche etiche, oneste e sostenibili



Luiss
Business
School



TOYOTA SWOT

Analysis

Opportunities

Strengths

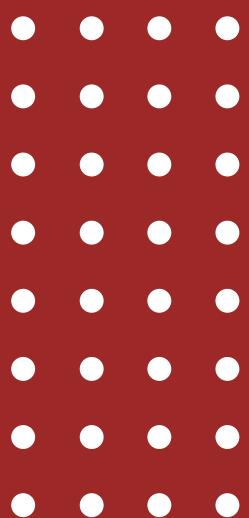
- Miglioramento continuo
- Detiene più di 5000 brevetti sulle celle a combustibile a idrogeno, veicoli a emissioni zero
- Avanguardia sui veicoli ibridi
- Resiliente dal punto di vista finanziario, il titolo ha resistito in borsa al crollo post Covid-19, azienda solida

- Innovativa, tra i primi a testare le flying car
- Sviluppo di un autopilot proprietario
- Utilizzo di nanotecnologie per rendere le auto più forti, leggere e silenziose
- Miglioramenti auto connesse in cloud e assistite dall'AI
- I servizi forniti si basano sui big data a disposizione

Threats

- Vari richiami nei modelli venduti nel corso degli anni, modelli difettosi hanno svalutato la fiducia della clientela
- Attenzione alla qualità ed elevata produttività portano a ritmi non sostenibili
- Troppo gerarchica
- Presenza globale parziale

- Tariffe importazioni tra stato e stato
- Forte concorrenza con aziende come Tesla per quanto riguarda le tecnologie post-fossili
- Restrizioni Covid-19
- Diminuzione dei profitti in seguito alla crisi economica attuale



Weaknesses

TOYOTA PORTER

Analysis

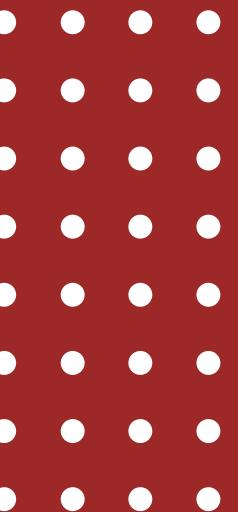
Minaccia di nuovi entranti:
bassa perché barriere
all'ingresso molto alte;
economie di scala; brand
reputation forte; prodotti
differenziati; tecnologia
all'avanguardia

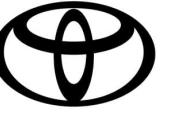
Potere contrattuale dei
fornitori:
abbastanza alto nel caso di
Toyota che tende a rifornirsi dai
suppliers più vicini ai suoi
stabilimenti e soprattutto alto
da chi fornisce la
componentistica per le batterie

Concorrenti:
BMW, Daimler,
Honda,
RenaultNissan,
Hyundai...

Minaccia di prodotti o servizi
sostitutivi:
bassa perché i prezzi per la
medesima qualità costruttiva
sono anche più alti per altri
brand e l'affidabilità di Toyota è
altissima

Potere contrattuale acquirenti:
alto nel caso specifico degli
autoveicoli ma non molto alto
nel caso specifico della
tecnologia ibrida e plug in,
siccome TOYOTA è il miglior
player sul mercato





PARTNER

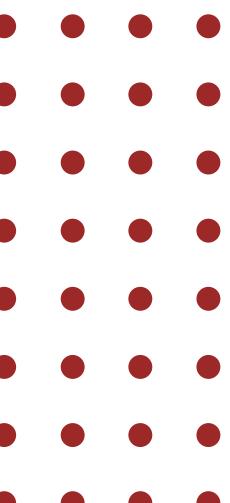
- Produttori di componenti
- Distributori

ATTIVITÀ

- Produzione
- Progettazione
- Logistica
- Ricerca e Sviluppo

RISORSE

- Proprietà intellettuale e tutela dei beni del brand
- Strutture e scorte di magazzino





Business Model Canvas

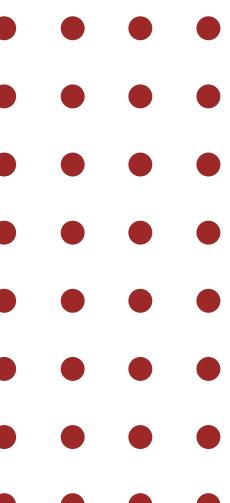
VALUE PROPOSITION

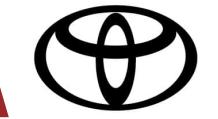
Prodotti automobilistici di alta qualità, finitura e sicurezza, a prezzi ragionevoli per tutte le tipologie possibili di clienti. Consapevoli che le auto Toyota non saranno le più spericolate ed elettrizzanti automobili sul mercato, di sicuro sono tra le più sicure e le più durevoli in commercio, con costi di manutenzione molto bassi ed accessibili ed estremamente rispettose dell'ambiente nel quale viviamo.

Toyota vuole creare un lifestyle brand ispirato alla moderazione, alla sostenibilità e alla qualità senza troppe pretese.

CUSTOMER RELATIONSHIP

Reputazione, qualità, tempi di consegna, assistenza al cliente, post-vendita, soddisfazione, impronta sostenibile.





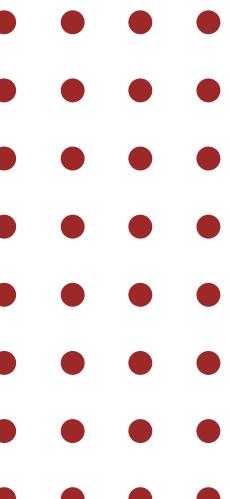
CANALI

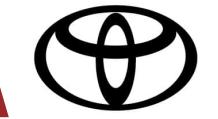
- Sito web
- Social media
- Fornitori
- Rivenditori terzi
- Filiali
- Showroom
- Eventi
- Toyota Ventures
- Toyota Technological Institute



SEGMENTI DI CONSUMATORI

- Privati
- Corporate
- Piloti professionisti
- Aziende di trasporto

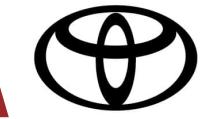




STRUTTURA DEI COSTI

- Filosofia della spesa sul bisogno
- Spese di gestione a basso costo
- Modello lean-oriented (miglioramento continuo del fare le cose, massimizzando la creazione di valore e qualità per il cliente, minimizzando le risorse necessarie per produrre)
- Impianti di produzione
- Costi di produzione
- Costi delle parti
- Pagamento ai fornitori
- Distribuzione e logistica

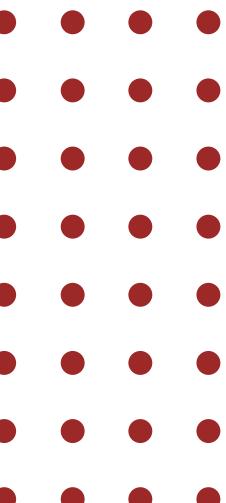
- Compenso staff
- Investimento sul personale
- Manutenzione
- Toyota ha stipulato un investimento pari a \$1 miliardo nell'intelligenza artificiale e robotica
- Toyota sponsorizza diverse iniziative e ha acquistato i diritti di denominazione per diverse sedi
- Campagne di marketing
- Tasse
- Filantropia



FLUSSI DI RICAVI



- Vendita di prodotti (automobili, veicoli di lusso, veicoli commerciali, motori)
- Vendita pezzi di ricambio
- Servizi (finanziamenti e leasing)



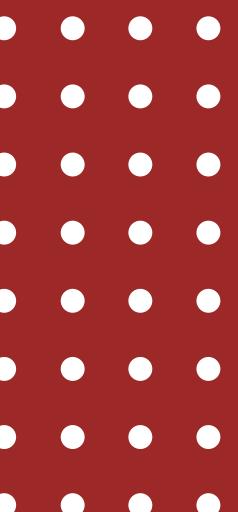


La nostra idea innovativa

Per un passaggio da un product-based business model ad un platform-based business model la nostra proposta prevede la realizzazione di un network che mette in contatto due tipologie di clienti:

- Concessionarie
- Privati (e Corporate - flotte aziendali per imprese)

La nuova piattaforma online permette ai privati di mettersi in contatto con le concessionarie per noleggiare automobili Toyota ibride, con la possibilità di scegliere tra il ritiro in sede e la consegna a domicilio.



Luiss
Business
School



Il nuovo Business Model Canvas

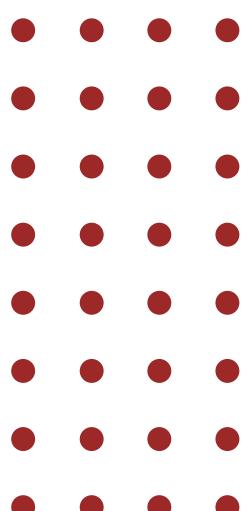
VALUE PROPOSITION

Prodotti automobilistici di **alta qualità**, finitura e sicurezza, a **prezzi ragionevoli** per **tutte le tipologie possibili di clienti**. Le auto Toyota sono tra le più **sicure** e le più **durevoli** in commercio, estremamente rispettose dell'ambiente nel quale viviamo.

Toyota vuole soddisfare l'esigenza primaria di mobilità in totale sicurezza, praticità, economicità, sostenibilità ambientale ed efficienza per garantire a tutti gli utenti di potersi spostare in maniera agile e flessibile.

CUSTOMER RELATIONSHIP

Reputazione, qualità, tempi di consegna dell'automobile per quanto riguarda la scelta 'delivery car', assistenza al cliente h24, soddisfazione, efficienza nel servizio di prenotazione dell'auto





Il nuovo Business Model Canvas

New!

PARTNER

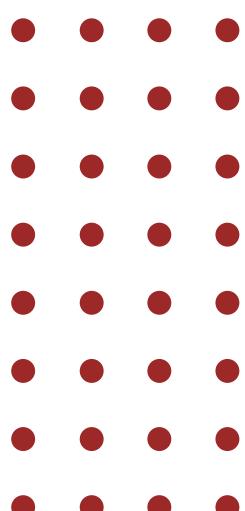
Concessionarie dirette (brand Toyota)
a ROMA, MILANO e TORINO

ATTIVITA'

Noleggio dell'automobile per un
periodo di tempo limitato tramite
piattaforma mobile o web app

RISORSE

Autovetture e veicoli Toyota destinati al noleggio;
software e algoritmo della piattaforma di
prenotazione, noleggio veicolo e assistenza cliente
(chatbot, assistenza telefonica); community di
guidatori e fruitori del servizio; personale di servizio e
IT



CANALI

- Sito web
- Social media
- Piattaforma OnLine (Mobile e Web App)
- Community Toyota

POTENZIALI RIVALI

- Joint venture BMW e concessionarie
- Gruppi di concessionarie multimarca capillari e grandi
- Altre case automobilistiche con servizi analoghi
- Riconversione di business per service economy da parte di brand auto ibridi come Renault e Nissan

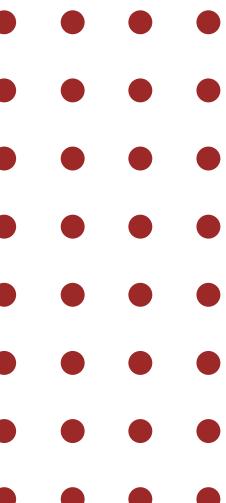
SEGMENTI DI CONSUMATORI

- Privati e Corporate
- Concessionarie



STRUTTURA DEI COSTI

- Canone di noleggio "full service" e istruttoria
- Costi delle parti
- Remunerazione del personale (IT e amministrativo del servizio)
- Campagne di marketing
- Rifornimento carburante
- Servizio clienti
- Gestione dell'applicazione e della versione web service





STRUTTURA DEI FUTURI ED EVENTUALI RICAVI

- Canone di noleggio "full service" e istruttoria
- Tassa d'iscrizione
- Tassa d'iscrizione per pacchetti mensili
- Tassa d'utilizzo (minuti, ore e noleggi giornalieri o plus per km)
- Tassa sul noleggio (breve-lungo periodo)
- Sanzioni sulla violazione delle regole da parte del cliente
- Ricavi occasionali (affitto c/deposito)

