

---

# Luca Vescio

## INNOVATION MANAGER

Da oltre venti anni sono costantemente alla ricerca di metodi, tecnologie e strumenti per rendere i processi più snelli, efficaci ed efficienti, formando e coinvolgendo le risorse aziendali nel processo di cambiamento e miglioramento.

I miei punti di forza sono il metodo e una variegata cassetta degli attrezzi che mi permettono di proporre soluzioni su misura secondo tempi, budget e obiettivi che l'azienda desidera raggiungere.



### Telefono

+39 347.59.54.210

### Email

lv@lucavescio.com

**Sede legale e amministrativa:** Torino

**Principali aree operative:** Piemonte,  
Lombardia, Emilia Romagna

INNOVATION MANAGER

Luca Vescio

La Differenza che fa la Differenza.



**Innovazione  
Evoluzione  
Realizzazione**

## Un'insolita innovazione!



Azienda: Settore stampaggio materie plastiche, B2B.

Problema: Alta variabilità della domanda.

Collo di bottiglia sulla linea di confezionamento.

Richiesta: «Tamponare» il problema in attesa di un nuovo impianto nella linea di confezionamento.

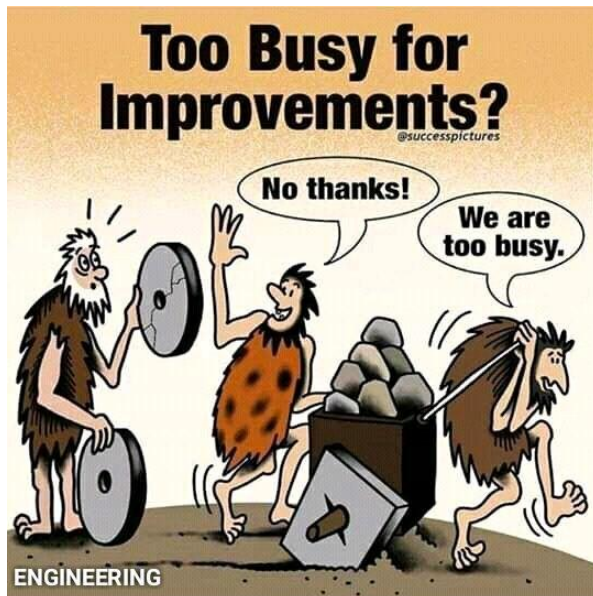
Attività: Value Stream Map, SMED, Analisi bilanciamento linea, Team.

Soluzioni: Riorganizzazione attività di set-up linea. Riorganizzazione celle di confezionamento.

Risultati: Riduzione 30% tempi e 70% costi di set-up. No nuovo impianto



## L'innovazione deve essere accessibile



**Divulgazione  
Formazione  
Consulenza**

## Introdurre una nuova cultura

**Staff on demand**  
**Autonomia**  
**Apprendimento**



**OKR**  
**Metodo**  
**Automazione**

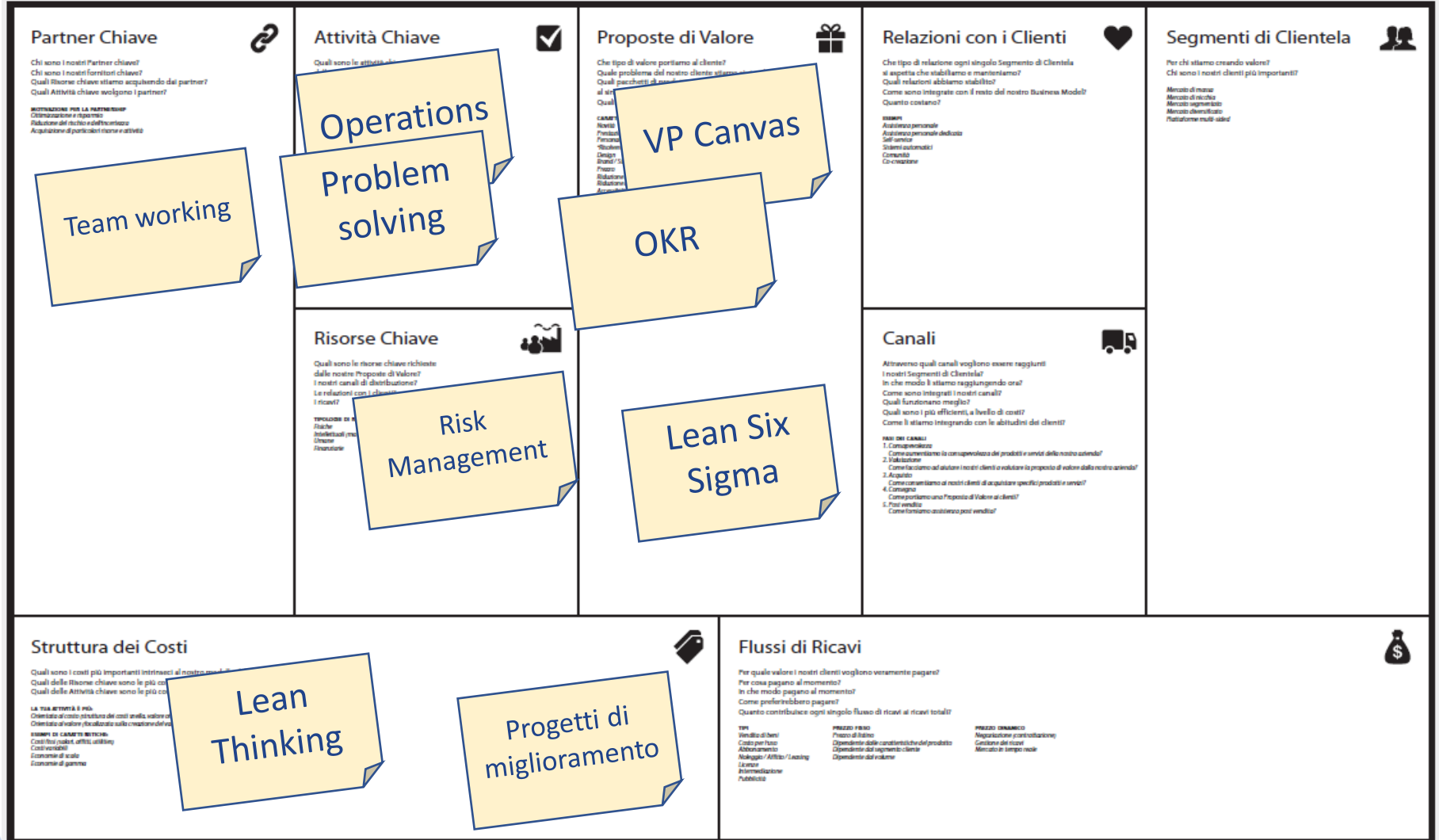
## Il Business Model Canvas

Progettato per:

Progettato da:

Il:

Iterazione:



# Business questions

---

Il primo passo è quello di rispondere alle seguenti domande:

- Livelli di servizio: fornisco quanto promesso nei tempi promessi?
- Housekeeping: c'è ordine in azienda o s'inciampa e scivola nell'olio e fra gli scatoloni?
- Livelli di qualità: forniamo quanto richiesto esplicitamente ma anche quanto necessario implicitamente?
- Lead Time: il tempo trascorso dall'ordine alla consegna del prodotto/servizio è quanto promesso o inferiore alla concorrenza?
- Rotazione del magazzino: il capitale investito dall'imprenditore dorme tranquillo nei corridoi dell'azienda?
- Scarti e rilavorazioni: quanti soldi si perdono per recuperare gli errori e i difetti?
- Sprechi di attività: quante attività vengono fatte, nel migliore dei casi, due volte?
- Costi del Layout: quanto denaro si spreca per movimentare persone e cose?
- Variabilità dei processi: I prodotti e i servizi hanno una qualità costante o i difetti sono più ripetitivi della qualità?
- Mancanza di comunicazione: le persone commettono errori per incomprensioni, non sono informate e aggiornate, non si trovano nel posto giusto nel momento giusto quando serve?
- Controllo KPI: sappiamo dove siamo, dove stiamo andando e cosa fare per riportare la nave in rotta?
- Problemi ripetitivi: perché nonostante gli sforzi.... i problemi, gli errori e i difetti si ripetono?