Oltre parco macchine e certificazioni

che cosa raccontare a chi ti valuta

Capacità con le condizioni, controlli documentati, casi verificati

1 Una capacità si capisce con le sue condizioni

Solo la lavorazione

«Realizziamo componenti fresati in alluminio, anche in piccoli lotti.»

dubbio: rientra il mio pezzo?

Con la condizione

«… anche in piccoli lotti. I pezzi con cavità profonde richiedono l'esame del disegno.»

il buyer sa che cosa aspettarsi

Per ogni lavorazione, insieme:

- materiali
- dimensioni
- tolleranze
- quantità
- lotti minimi
- finiture

Collega il parco macchine ai lavori che permette
e gli strumenti di misura alle caratteristiche che controllano

2 Il certificato non basta: mostra i controlli

ISO 9001 riguarda
il sistema di gestione qualità

non certifica
il singolo prodotto

Spiega che cosa controlli e dove si legge l'esito

Valutazione iniziale	→ Primo articolo	→ Produzione e consegna	→ Documenti
requisiti da chiarire prima di produrre	primo pezzo con i controlli concordati	caratteristiche, strumenti e quanti pezzi	rapporto di misura e tracciabilità del lotto

Certificato leggibile: campo di applicazione e validità
lo stato si controlla nella banca dati Accredia: può essere sospeso

3 Racconta un problema risolto, con la prova

Problema	una bava sul bordo ostacolava il montaggio del componente
Causa	la finitura non raggiungeva una zona del pezzo
Intervento	il passaggio di finitura è stato modificato
Risultato	i controlli sui lotti successivi confermano l'assenza del difetto

Sul sito

- sintesi del problema risolto
- capacità e condizioni
- esempi condivisibili

Con scambio controllato

- disegno del cliente
- documentazione completa
- accordo di riservatezza, se serve

Fonti: ISO/IAF, Accredia, NIST e WIPO citati nell'articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Che cosa raccontare sul sito di un'azienda manifatturiera per aiutare i buyer a scegliere
https://www.klc.it/blog/marketing-industriale/oltre-parco-macchine-e-certificazioni-cosa-raccontare-ai-buyer/