



## Cinesate vs Prodotti utili

...



**Roberto A. Foglietta**

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

Published Mar 30, 2024

+ Follow

Ormai da molti anni siamo invasi da prodotti provenienti dalla Cina e molti di questi rientrano nella categoria delle "*cinesate*". Sono prodotti che presentano caratteristiche simili a quelle di altri prodotti di design occidentale ma la cui qualità costruttiva o di design li rende inutili se non anche pericolosi.

Uno di questi è stato oggetto di un mio post due mesi fa:

- [Safety means responsibility](#) (Jan. 2024)

In cui facevo notare all'azienda importatrice come un martelletto frangi-vetro, che all'epoca pagai €1.07, presentava un profilo di criticità nell'ambito della sicurezza. Infatti il metallo con cui era stata costruita la punta era così dolce che si è deformato piuttosto che rompere una bottiglia.

Pazienza, un euro e spiccioli diventati spazzatura. Non è proprio così, fosse stato qualcosa di altro, probabilmente. Ma questo oggetto, il giorno che viene usato è perché si sta cercando di uscire da un'autovettura con le porte bloccate e occorre rompere il vetro del

finestrino o del parabrezza. Fallire in questo compito e in questo contesto potrebbe costare delle vite umane.

Un evento certamente raro ma su migliaia o milioni di possibili acquirenti anche una piccola probabilità può diventare una tragedia per alcuni sfortunati. Da qui il mio richiamo alla responsabilità della verifica di adeguatezza dei dispositivi di sicurezza rivolta all'importatore. Infatti, cosa producano, comprino e come vivano in Cina, è fuori dalla nostra giurisdizione.

### **Per fortuna è meglio di così**

A questo punto potremmo chiederci come mai continuiamo a comprare prodotti cinesi, una volta divenuti consapevoli dei rischi e della bassa qualità. Ovviamente, è per il prezzo ma questo è un aspetto solo di facciata. Ci sono altre e più valide ragioni per le quali lo facciamo.

1. Alcuni oggetti ci servono una volta soltanto, tipo un cacciavite e se è pur vero che potrebbe durarci 30 anni spendendo €10 o €20 preferiamo comprare quello da un euro, usarlo e buttarlo o tenerlo se ha detto bene per quel giorno futuro che forse ne avremo bisogno, proprio di quel tipo e di quella misura. Non esiste un'officina di quartiere dove si possono prendere in affitto o in prestito custodito attrezzi professionali. Non abbiamo la cultura della condivisione ma del consumo.
2. Negli ultimi 5 mesi ho comprato merce per un controvalore di circa €220 spedizioni incluse e ho ricevuto 122 oggetti per un prezzo pagato di circa €1.80 a pezzo. Questo al netto dei rimborsi dei prodotti che non erano oggettivamente fruibili o corrispondenti alle inserzioni di vendita. In tutto 12 oggetti il 10%, in termini di valore circa il 15%. Se proiettiamo questo su un cacciavite che useremo una sola volta significa che chi volesse fare concorrenza ai prodotti cinesi investendo sulla qualità ha un margine di manovra sul prezzo del 15%. Tranne che sui dispositivi di sicurezza, ovviamente, perché per quelli una volta può costare la vita.

Quindi le *cinesate* ci piacciono. Però ci impongono di cambiare punto di vista sia quando agiamo da consumatori, sia quando agiamo da produttori. Come produttori occorre ficcarsi bene in testa che con i cinesi la sfida non può essere vinta sul prezzo. Quindi serve altro: qualità, innovazione e marketing. PUNTO.

Il marketing da solo non basta. La qualità da sola non basta, perché la qualità è garantire sempre lo stesso risultato e/o funzionalità ma se queste sono scadenti allora si guarda al prezzo e vincono i cinesi. Serve fare innovazione di prodotto ma non basta da sola. Serve migliorare su tutte e tre le dimensioni.

Quindi il diagramma diventa un pentagono: qualità, innovazione, marketing, costo/prezzo e tempo. Sappiamo dalla teoria che cercare di migliorare in una direzione implica "*risparmiare*" in un'altra direzione perché in economia la coperta è corta quindi o ci copri la testa oppure ci copri i piedi.

## La coperta è corta ma non è un problema

Che la coperta sia corta, lo sappiamo da tempi immemori. Eppure talvolta anche l'impossibile sembra diventare realtà quasi come se la coperta fosse elastica e la si potesse tirare per coprire testa e piedi, anche velocemente.

- **L'opportunità impossibile** (22 marzo 2017)

In questo ambito potremmo, per esempio dire, che i cinesi sono ormai piuttosto bravi a garantire la qualità magari non fanno controllo qualità e quindi un 5% di pezzi non viene abbastanza bene e invece di perdere tempo a scartarli, semplicemente li vendono e un altro 5% lo vendo fuori specifiche perché non le comprendono o più probabilmente perché l'importante è smerciare. L'altra dimensione in cui non sono molto ferrati è il design perché copiano al ribasso del prezzo e tagliano tutti i costi indiscriminatamente senza conoscere quali siano quelli fondamentali da preservare.

1. la qualità va bene, ma difettano sul controllo di qualità (scarto)
2. design poco curato: tagliano tutti i costi indistintamente (scopiazzare)

Infatti, le aziende occidentali che lasciano ai cinesi l'onere della produzione ormai hanno da un paio di decine d'anni almeno preso l'abitudine di affittare un capannone vicino ai moli d'imbarco della merce, farsi spedire la produzione cinese in quei magazzini e là fare il controllo di qualità (scarto). Che poi gli scarti vengono recuperati e venduti nei mercatini (o negozi) cinesi qui in Europa passando per canali di importazione meno "sofisticati" è una certezza, ma sempre meno comune. Ma questa è la ragione dietro di essa è un'altra storia.

## Cosa rimane alla fine del giorno?

Fin qua è tutto già noto che poi si faccia, non si faccia o si faccia male o bene questo è un altro discorso. Però, sul già noto non serve scrivere ancora.

Quindi quale altra dimensione si può migliorare per ottenere dei significativi vantaggi? Il design di prodotto ma a posteriori. Aspettate che ve lo riscrivo: occorre fare il design di prodotto a posteriori la produzione.

Vabbé, direte: è stato un piacere leggetti ora torna a codare in C. Invece...

...invece hanno fatto un design così ottimale che basta mettere il manico al contrario e quello si rompe a causa della pressione e della lama affilata e così mentre cerco di infilzare la bistecca di cerbiatto cucinata sul fuoco da campo mi squarto una mano con la lama che esce dal manico. L'ultima cosa che ognuno di noi vorrebbe, ferirsi, quando è in campeggio. Mai lo vorremmo, ma in campeggio anche meno di mai.

## Il design a post produzione

Qui abbiamo un utensile da campeggio che in termini di rapporto funzionalità (7) vs prezzo (€1.69) e qualità vs prezzo potrebbe anche essere piuttosto interessante, se non finisse per squartarti una mano quando meno te lo aspetti.

Quindi la domanda è:

*cosa occorre cambiare per farlo diventare un prodotto fruibile*

Diciamo che la qualità ci sia e sia anche relativamente buona, che il controllo di qualità sia stato fatto nei magazzini adiacenti ai moli e quindi il prodotto sia pronto per la successiva trasformazione da "cinesata" a prodotto fruibile.

Serve aggiungere un rivetto di plastica o di gomma, senza nemmeno cambiare una virgola nella produzione del pezzo in se stesso. Anzi, in maggiore quantità il prodotto cinese viene prodotto e rimane invenduto, maggiori sono le opportunità nella sua trasformazione in prodotto fruibile.



Nel mio *modding* ho messo anche una protezione in fondo al manico, ma perché il manico era già rotto e dovevo ripararlo. Non è strettamente necessario se il rivetto è robusto a prescindere dal materiale di cui è fatto.

Qual'è l'aumento di prezzo? Perché l'aumento di valore è incommensurabile in particolare se ci si squarta la mano nel bosco e in proporzione a quanti quarti d'ora serve per arrivare al primo pronto soccorso dotato di chirurgia. Guardando il sito di Decathlon si va dai €2 per le posate di plastica fino ai €26 per il metallo con una moda di €12 per quelle in materiale composito di nylon e fibra di vetro, polipropilene riciclato. Quindi direi che €5, tre volte il prezzo iniziale, sia un prezzo ragionevole e competitivo.

## Mai generalizzare un caso singolo

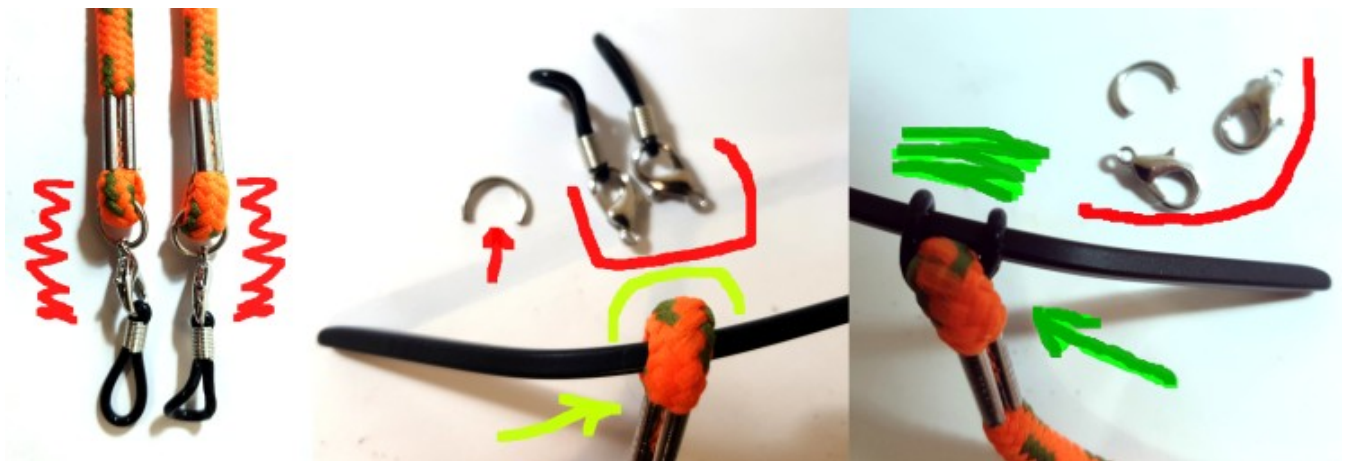
A questo punto si potrebbe dire che sono stato fortunato ma questo me lo sento dire da quando avevo 15 anni, e ora ho passato i fatidici 50 quindi forse è venuto il momento di dare al fenomeno una descrizione diversa.

Diciamo che su 12 prodotti insoddisfacenti ho scelto il caso particolare, ovvero ho fatto *cherry-picking*. Bene allora, dell'ultima spedizione ricevuta vediamo quanti casi particolari ho incontrato.

- 10 tubetti di colla ciano-acrilica da 3gr ciascuno, quindi 30 gr per €1.69, che però contengono colla per l'equivalente di un tubetto di Attack da 3gr mentre per il resto è solvente che evidentemente costa meno.
- cordoncino per gli occhiali dotato di micro-clip per €0.69, che invece di essere utili sono un fastidio tremendo specialmente perché il cordoncino è parecchio pesante e molto più chic rispetto a quelli standard infatti costa quasi 5 volte tanto (10 per €1.49).

Nel primo caso, basta cambiare destinazione d'uso. Tipo modellismo estetico che non sia soggetto a stress funzionale. D'altronde se devo incollare del ghiaietto in miniatura su del compensato è molto meglio che abbia una colla che resta quasi trasparente ed è molto diluita piuttosto del costoso attack.

Nel secondo caso - *less is more* - si toglie il superfluo e si reinventa il prodotto.



Visto che erano le clip a darmi fastidio, le ho tolte tagliando l'anellino di metallo così ho potuto infilare l'asticella degli occhiali direttamente nel cappio del cordoncino lasciato libero. Ma anche così mi dava fastidio, di meno. Così ho usato i gommini avanzati per agganciare il cordino all'esterno delle bacchette e il risultato mi ha soddisfatto.

Questo perché volevo conservare le clip. Altrimenti avrei rotto l'anellino delle clip e agganciato il gommino a quello. Ma non è possibile inserire due anelli chiusi uno dentro l'altro, questione di Topologia (branca della matematica).



In realtà come si vede in questa foto, lo facciamo continuamente quando attacchiamo una chiavetta USB ad alla fettuccia per il budge aziendale o quello di una fiera. Nella stessa foto un elastico di gomma a banda, agganciato ad un anello di metallo.

Dei tre casi considerati questo è quello che certamente è meno conveniente in termini di design post-produzione. Troppo costoso il cordino e troppo lavoro per trasformare una *cinesata* in un prodotto fruibile che al massimo può incrementare SOLO di tre volte il prezzo di vendita.

Anche perché sullo stesso sito si trova dell'ottimo cordino di stoffa 5m per €0.89 (invece di nylon 10m a €0.82) con il quale si possono fare 6 di questi oggetti e 1000 elastici a banda per capelli per €0.39 dei quali ne serve 4 per ogni pezzo prodotto (2 per le asticelle e 2 per bloccare i cappi terminali) e un saldatore confidando nel fermare il taglio a caldo sfruttando la porzione di fibra sintetica intessuta nella stoffa. Prezzo del materiale per unità: €0.15, esattamente il costo di un cordino standard privo di appeal e privo di difetti.

Qui invece il valore sta nel vendere la consulenza per riprogettare il prodotto diminuendo i costi semplicemente eliminando le clip ed eventualmente inserendo lo sgancio di sicurezza

sul retro come oggi si usa per le fettucce porta badge aziendali. Così invece di sganciare il cordino da davanti, lo si fa da dietro ammesso che a qualcuno interessi sganciarlo.

## CONCLUSIONE

Avete presente il *Paradosso della Scelta* di Barry Schwartz? Ecco a me sembra che si continuino a produrre N-mila prodotti ma nessuno si preoccupi di migliorare quei 3 o 4 prodotti di ogni categoria che meriterebbero di essere continuamente migliorati. Invece di produrre innumerevoli varianti ognuna delle quali dotata di supposte *features* e inevitabilmente affette da nuovi ma anche vecchi difetti. Questa storia di non farci mancare niente, non sta andando benissimo, a mio parere e penso la pensasse così anche Barry.

## UPDATE 30.03.2024

Ovviamente la domanda fondamentale da porsi è se fare il "*redesign*" o "*refactoring*" o "*riposizionamento*" di un prodotto convenga ma la risposta purtroppo è molto variabile, quindi "dipende".

*Porsi la domanda giusta è già metà del lavoro*

C'è anche da dire che la "domanda giusta" dipende anche dal punto di vista (PoV) perché se chi legge potrebbe chiedersi "conviene", io mi chiedo come mai sono finito a fare il redesign post-produzione di cineserie quando già in Q4 del 2016 proponevo il {riposizionamento, redesign, refactoring} di prodotti ad alta tecnologia e ad alto valore aggiunto.

- [Samsung Note 7: from a debacle to an opportunity](#) (18th Oct. 2016)

Cosa che per altro non ho mai smesso di cercare di fare, per esempio

- ThinkPhone for the People (2023, [qui](#), [qui](#) e [qui](#))

Mentre il primo articolo pubblicato su LinkedIn in Q4 del 2015 riguardava le vulnerabilità dello stack bluetooth.

- [White Paper: IoT wireless pairing proposal](#) (13rd Dec. 2015)

Cosa di cui ammetto non ero consapevole perché possa mai essere uno standard industriale essere una gruviere Svizzera. Ma se lo è lo TCP/IP perché mai non dovrebbe esserlo anche il bluetooth?

Un difetto di consapevolezza perfettamente in linea con la mia educazione universitaria, per altro:

- **admin:** *che ci fai qui?*
- **me:** *la porta era aperta e sono entrato*
- **admin:** *la porta NON era aperta*
- **me:** *ho girato la maniglia e si è aperta, NON era chiusa a chiave*
- **admin:** *fammi vedere*
- **me:** *ecco, vedi*
- **admin:** *ah, già.*
- **me:** *(la gente è strana)*

Ora si comincia a mettere insieme i pezzi del puzzle: senza linguaggio non c'è pensiero - FALSO - senza un linguaggio STRUTTURATO, non c'è un pensiero STRUTTURATO e nemmeno la capacità di una corretta comunicazione.

- [Il pensiero e il linguaggio](#) (25 marzo 2024)

Senza il confronto di un'onesta comunicazione non si evolve verso stati di maggiore consapevolezza. Come, per esempio, in questo caso:

- [A post Covid pandemic review](#) (31st Dec. 2023)

Perché se - quale che sia la ragione, ignoranza o censura - di un argomento non si può parlarne è ovvio che non si possa crescere in termini sia di educazione ne di consapevolezza. Rimane tutto nell'ambito dell'incerto, vagamente possibile ma poi boh, chissà.

*Security by obscurity and leading by ignorance.*

Hello there! (cit.) - Here we are, again!

**Share alike**



Like Comment Share

2 Comments



**Roberto A. Foglietta**

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

1mo



UPDATE 31.03.2024

Talvolta basta aggiungere solo le istruzioni ed eventualmente poco altro materiale per ottenere un kit DIY per una versione che risolve i problemi della produzione e più predisposta ad evitare i più comuni problemi che si affrontano durante il suo uso in ambiente "ostile", tipo: perdere il manico, perderlo o non trovarlo al buio e non sapere dove agganciare l'attrezzo.

Questo senza diminuirne la funzionalità ne eccessivamente incrementare i costi: moschettone piccolo €0.13 + gancetto a scatto con anello piccolo €0.05, nastro fluorescente per due bande doppie €0.06 + nastro trasparente per la protezione delle bande fluorescenti €0.01 = €0.25 equivalente al 15% del prezzo dell'oggetto nella sua configurazione originale, che da €1.68 diventerebbe €1.93.



Like Reply



**Roberto A. Foglietta**

GNU/Linux Expert and Innovation Supporter

1mo



UPDATE 30.03.2024

Ovviamente la domanda fondamentale da porsi è se fare il "redesign" o "refactoring" o "riposizionamento" di un prodotto convenga ma la risposta purtroppo è molto variabile, quindi "dipende". Porsi la domanda giusta è già metà del lavoro. C'è anche da dire che la "domanda giusta" dipende anche dal punto di vista (PoV).

[continua nell'articolo]

<https://www.linkedin.com/pulse/cinesate-vs-prodotti-utili-roberto-a-foglietta-2wy6f>

Like Reply

See more comments

To view or add a comment, [sign in](#)

More articles by this author