

INNOVARE NELLE ORGANIZZAZIONI COSTRUCENDO NUOVO VALORE

DATA

11 novembre 2022

ORARIO

9.30-12.30

DURATA

3 ore

CFP

In attesa di risposta dal CNAPPC

OBIETTIVI

A marzo 2020 Steve Blank, leggendario imprenditore statunitense conosciuto anche per avere dato vita al movimento della Lean Startup, ha scritto: “Sfortunatamente, non è più un mercato normale. Tutte le tue ipotesi su clienti, ciclo di vendita e, soprattutto, entrate, non sono più vere. Il virus Covid-19 cambierà il modo in cui acquistiamo, viaggiamo e lavoriamo per almeno un anno e probabilmente tre”.

Oggi sappiamo quanto aveva ragione e il rischio di continuare ad affidarsi a un modello di business basato su presupposti non più corretti è quanto mai elevato.

Come mettersi al riparo? Quali possibilità abbiamo per rimanere rilevanti in un mercato in costante evoluzione?

La risposta ce la offrono le startup, organizzazioni temporanee alla ricerca di un modello di business efficace: per evitare di proporre un prodotto eccezionale di cui nessuno sente il bisogno, sa di avere bisogno o ha i mezzi per procurarselo occorre ripartire dal cliente. Passare dal “creare prodotti per i clienti” a sviluppare clienti con i quali crescere e co-creare.

In questo secondo incontro scopriremo come adottare un processo di Business Design per individuare i migliori clienti, potenziare e innovare la propria proposta di valore e aumentare il valore percepito.

ARGOMENTI

- segmentare la clientela in maniera evoluta: passare dal segmento al profilo
- individuare i clienti migliori da cui partire
- usare l’empatia e gli small data per conoscere il cliente
- avviare un progetto di ricerca sul campo

DOCENTE

Daniele Guiotto – Business Designer



PAOLA SOLIMENA

Key Account Ufficio Formazione

(+39) 02 80604 231

paola.solimena@federlegnoarredo.it

