Il Business Design: l'innovazione che mette le persone al centro

Webinar del 29 Maggio 2023

ASSEPRIM
FEDERAZIONE NAZIONALE SERVIZI PROFESSIONALI PER LE IMPRESE
SOCIO

exeen

exeen

Cosa facciamo e come

La complessità incontra la soluzione

In Exeen ci occupiamo di **Organization Design** con un focus sul **Digital Product e Strategy & Business Design**.

Proponiamo una **progettazione User-Centered** utilizzando **metodologie di co-design**, volta a far raggiungere obiettivi di business.

Offriamo i nostri servizi attraverso **tre Business Unit** strettamente interconnesse.

STRATEGY & BUSINESS DESIGN

Aiutiamo i nostri clienti a definire o ottimizzare il **modello di business in linea con l'obiettivo dell'azienda**, attraverso workshop di business design che coinvolgono gli stakeholder e ne allineano visioni e strategie. Inoltre, affianchiamo le aziende che vogliono **trasformare il proprio modello di business da lineare a circolare**.

DIGITAL DESIGN

Siamo esperti di **User Experience (UX) & Service design**. **Digitalizziamo servizi e processi di gestione e produzione** mettendo al centro le persone (utenti del servizio/prodotto digitale e committenti) e le loro necessità progettando soluzioni digitali realmente efficaci per il business. **Dall'analisi dei processi alla prototipazione della soluzione**.

PEOPLE STRATEGY

il nostro ramo orientato al **Corporate & Business Coaching e al Team Coaching**. Proponiamo percorsi di crescita alle aziende che stanno attraversando un **periodo di cambiamento** e che hanno necessità di figure esterne che possano affiancarle nell'**individuazione delle criticità e delle opportunità per allineare vision e mission** di tutte le persone coinvolte, dai vertici alla base e viceversa.

In sintesi

Affianchiamo le pmi italiane che vogliono lavorare su uno o più aspetti seguenti ➜

- **RIVEDERE LE STRATEGIE DI BUSINESS** per aggredire nuovi mercati e/o sviluppare modelli circolari;
- **OTTIMIZZARE I PROCESSI DI GESTIONE E/O DI PRODUZIONE CON L'UTILIZZO DEL DIGITALE** lavorando sull'Usabilità e la User Experience degli strumenti già in uso per aumentarne l'efficacia (Gestionali, crm, software di produzione, e-commerce, etc);
- **ALLINEARE LE VISIONI TRA IL VERTICE E LA BASE DELLA GERARCHIA AZIENDALE,** quindi lavorando con le persone attraverso Executive coaching e Team Coaching.

Di cosa parleremo oggi?

1. Cos'è il **Business Design** e Cos'è un **Modello di Business**
2. Come e Quando può **essere utile** il Business Design **in azienda**
3. **Esempi** di Modelli di Business
4. I modelli dell'**economia circolare**
5. **Farsi le domande giuste per innovare**

Cos'è il *Business Design*?

è un **approccio strategico** che utilizza il *Design Thinking* per **esplorare criticità e trovare soluzioni** strettamente connesse al modello di business.

Una metodologia centrata sull'**ascolto dei bisogni degli stakeholder** e sulla prototipazione rapida.

Il design *(approccio progettuale)* in questo contesto arricchisce l'analisi portando un **processo di pensiero sistemico**, in grado di generare **valore per l'azienda** e per la società.

Cos'è un *Modello di Business*?

Un modello di business definisce le **componenti essenziali del funzionamento di un'azienda**:

- ***Prodotti o servizi*** *offerti*
- ***Mercato*** *di riferimento*
- *Strategia di* ***marketing***
- *Struttura dei* ***costi***
- *Fonti di* ***entrate***
- *Canali di* ***distribuzione***

Può **variare** notevolmente **da un'azienda all'altra**, in base alla natura dell'attività, all'industria di appartenenza e agli obiettivi specifici.

Il **modello di business** è la logica attraverso la quale un'organizzazione **crea, acquisisce** e **distribuisce il valore**

Come può essere utile alla *tua* azienda?

L'adozione del business design aiuta la tua azienda a **rimanere rilevante nel mercato.**

Attraverso l'analisi dei trend, dei competitor e delle esigenze emergenti dei clienti, **l'azienda può adeguare il suo modello di business e le sue strategie** per rispondere alle mutevoli dinamiche del mercato.

Ciò permette di **anticipare i cambiamenti e di mantenersi competitivi** nel lungo termine.

1. Migliorare la capacità di **innovazione** sviluppando **prodotti e servizi più competitivi** e rispondenti alle **esigenze dei clienti.**

2. Aumentare la **sostenibilità economica, sociale e ambientale,** attraverso la riduzione degli sprechi e l'ottimizzazione dei processi produttivi.

3. **Rafforzare il posizionamento** sul mercato differenziandosi rispetto ai concorrenti e migliorando l'esperienza dei clienti

Quando può essere utile alla *tua* azienda?

In tutti quei momenti in cui c'è una necessità di avere una **visione chiara** e dettagliata **dell'intera struttura e della direzione** che si vuole prendere.

1. Quando sta nascendo **una nuova impresa**
2. Se l'azienda sta attraversando un **periodo di crisi**
3. Quando c'è un'**alta produzione di idee** e poca attenzione alla prioritarizzazione
4. Quando c'è un **forte cambiamento all'interno** dell'azienda

Cosa differenzia il *Business Design* dalla *consulenza tradizionale*?

1. **Centrato sul cliente**

   Il business design pone un'enfasi particolare sulle **esigenze e le prospettive dei clienti**

2. **Sperimentale**

   Il business design incoraggia l'approccio sperimentale, che coinvolge la **prototipazione**, il **testing** e l'**apprendimento iterativo**

3. **Coinvolgimento delle parti interessate**

   Il business design **è co-creazione delle soluzioni,** con un coinvolgimento di tutti gli stakeholders.

4. **Approccio olistico**

   Il business design adotta una **prospettiva sistemica**, considerando l'azienda come un sistema complesso con diverse interconnessioni.

5. **Trasformazione aziendale**

   Il business design porta in azienda un **nuovo modo di confrontarsi e di lavorare** e abilità una mentalità più aperta all'innovazione e all'adozione di soluzioni nuove.

Esempi di modelli di business

Abbonamento

Con questo modello il cliente paga una **tariffa fissa**, in generale su base mensile o annuale, **per** ottenere **l'accesso ad un prodotto o ad un servizio**.

Il modello di business ABBONAMENTO è stato utilizzato, ad esempio, da: Linkedin, Spotify, Microsoft

Microsoft LinkedIn Spotify

Vantaggi

- Flusso di cassa **costante;**
- I clienti sono **meno inclini a cercare alternative** e a rivolgersi ai competitor**;**
- Permette di accedere a **molti dati comportamentali del cliente,** che possono essere utilizzati per migliorare l'offerta.

Utile se...

- Si vuole mantenere la **proprietà** e il **controllo** sul bene o servizio**;**
- Se il prodotto o servizio ha un utilizzo **periodico e frequente;**

Punti d'attenzione

- Il modello funziona se si riesce a garantire un certo **Life Time Value del cliente,** cioè se il cliente protrae l'abbonamento per un periodo sufficiente a giustificare il suo costo di acquisizione.

Multi sided market

Questo modello è chiamato *"a due facce"* perché può essere **utilizzato da target provenienti da fasce di mercato differenti** e tutte contribuiscono al suo valore.

Il modello di business MULTI SIDED è stato utilizzato, ad esempio da: Airbnb, Facebook, Linkedin

Vantaggi

- Acquisizione di un **numero elevato** di contatti e informazioni sui clienti;
- Vantaggi multipli per **più target differenti;**
- Il valore del prodotto o servizio **aumenta mano a mano che gruppi o singoli lo utilizzano.**

Utile se...

- Si vuole **approcciare il mercato da più lati;**
- Si vogliono offrire un **elevato numero di prodotti, competenze o servizi.**

Punti d'attenzione

- L'azienda deve mantenere **l'equilibrio tra i gruppi di clienti** (proponenti e utilizzatori), in modo che **entrambi siano soddisfatti dell'esperienza.**

Add On

Questo modello si basa sulla disponibilità di un prodotto o servizio la cui **offerta principale ha un prezzo competitivo che aumenta in base agli extra scelti** dal cliente. Quest'ultimo beneficia di un'offerta variabile e adattabile alle sue esigenze.

Il modello di business Add On è stato utilizzato, ad esempio, da: Ryanair, Salesforce, Amazon AWS

Vantaggi

- **Attrazione facilitata del target** grazie al prezzo base competitivo**;**
- Possibilità di **soddisfare più esigenze** del cliente target.

Utile se...

- Si vuole sviluppare **diverse strategie di prezzo;**
- Si vogliono **testare** componenti aggiuntivi al tuo prodotto o servizio**;**
- Vuoi **creare desiderio** rispetto ad un servizio base.

Punti d'attenzione

- La buona riuscita del modello è **direttamente proporzionale alle vendite** di servizi extra**;**
- Bisogna **monitorare** costantemente **il margine dei singoli elementi** per assicurarsi il mantenimento del modello e della struttura.

I modelli dell'*economia circolare*

Innovazione dei modelli di business

Si parla molto di **transizioni all'economia circolare**, **sostenibilità**, soprattutto si parla dei vantaggi che questi cambiamenti possono portare alle aziende e alla società nel suo complesso, proprio queste trasformazioni si possono concretizzare in **innovazione dei modelli di business**.

Filiera circolare

Il modello lavora sull'**integrazione di fornitori** che producano anch'essi con logiche di economia circolare, talvolta implica **cambiare i processi produttivi** o adeguare i macchinari.

Recupero e riciclo

Eliminazione del concetto di rifiuto da smaltire privo di qualsivoglia utilità residua o alternativa, in quest'ottica gli **scarti sono reimpiegati** in alternativi processi produttivi.

Estensione di vita del prodotto

Il modello lavora su due possibilità, quella di **rigenerare** il prodotto e quella di i**mpiegarlo per altri segmenti di mercato**, l'estensione della vita ne massimizza lo sfruttamento.

Piattaforme di condivisione

Tale concezione prevede **l'uso condiviso di un bene**, la cui utilità non viene esaurita dall'intervento di un unico soggetto, ma che viene concesso in impiego a più di un individuo.

Prodotto come servizio

Il modello lavora sul **trasformare un prodotto in un servizio** e mantenerne la proprietà, ma **garantire delle funzionalità** costanti agli utilizzatori.

Farsi le domande giuste per innovare

Ci sono aspetti su cui si può riflettere e che stimolano l'**innovazione** e in particolare sull'**innovazione del modello di business.**

1. Come posso avere **ricavi ricorrenti** e prevedibili fornendo un **servizio ricorrente** invece di vendere un prodotto?

2. Come posso aumentare prezzi e ricavi **trasformando una proposta di valore** standardizzata **in una personalizzata**?

3. Come possiamo trasformare una risorsa chiave in una nuova proposta di valore per **un nuovo segmento di clientela**?

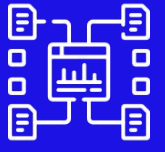
4. Come possiamo riconfigurare attività e risorse per **modificare radicalmente la struttura dei costi** e rendere possibile un determinato prezzo?

Risorse utili

Le nostre risorse per i partecipanti al webinar

E-BOOK GRATUITO
"Business design - Tutto quello che hai bisogno di sapere."

https://www.serviziproimpresa.it/associati/exeen-srl/
Risorsa disponibile online per 30 giorni



BUSINESS MODEL CANVAS
Lo strumento che aiuta a rappresentare visivamente un modello di business: scaricabile dal **sito di Exeen →**

Prenota una consulenza gratuita!

Grazie!

exeen | ɛksˈiːn | Sostantivo femminile

Composto di "**ēx**" (prep. latina, "da parte di") e "**in**" (prep. latina, "in direzione di").
Indica i movimenti – "**da**" e "**verso**" – che contraddistinguono il nostro approccio.

We provide the *exeential* to your business.

Agnese Gervasi
Strategy & Business Designer
agnese.gervasi@exeen.it