MICHELAVEZZOLI
STRATEGIA|INNOVAZIONE|MARKETING
WWW.MICHELAVEZZOLI.IT

Confcom

Asseprim
Business Services

Innovazione Digitale nelle MPMI

Metodi pratici per innovare senza sprechi

Persone. Valore. Risultati.

WEBINAR | Data: 23 novembre 2026 | Relatrice: Michela Vezzoli

Chi sono?

Michela Vezzoli INNOVATION MANAGER Certificata UNI 11814

Cosa faccio?

Affianco gli imprenditori nel **valutare idee** e **opportunità** di innovazione, con un'attenzione particolare alla **fattibilità** e ai **risultati**.

Qual è il mio approccio?

Ascoltare i bisogni, individuare le opportunità, valutare le soluzioni e sperimentare prima di investire.

Perché la soluzione giusta non è necessariamente la più avanzata.
È quella più adatta all'impresa.

Conf com Asseprim Business Services

01

PERSONE

Chi rende possibile il cambiamento?

Competenze, cultura, coinvolgimento e collaborazione.

02

VALORE

Perché vale la pena cambiare?

Bisogni reali, priorità, benefici e sostenibilità.

03

RISULTATI

Come sappiamo se funziona?

Obiettivi, indicatori, misurazione e miglioramento.

Le persone rendono possibile il cambiamento. Il valore gli dà una direzione. I risultati ne dimostrano l'efficacia.

Pilastro 1 — PERSONE

«Prima di scegliere una nuova tecnologia, avete ascoltato chi dovrà utilizzarla?»

La tecnologia cambia gli strumenti. Le persone cambiano l'impresa.

La prima fonte di energia è… **IL RISPARMIO**

Innovare significa recuperare tempo, ridurre gli sprechi e liberare risorse per **crescere** ed essere più **competitivi**

Conf com Asseprim Business Services

Quanto vi costa ogni giorno …

non cambiare nulla?

Conf com Asseprim Business Services

Dove si nascondono gli sprechi nelle nostre aziende?

Non solo software: processi, persone, clienti e dati.

TEMPO

Attività ripetitive e manuali

INFORMAZIONI

Dati dispersi, errati o duplicati

PROCESSI

Passaggi inutili e inefficienze

ERRORI

Rilavorazioni e attività da rifare

Conf com Asseprim Business Services

Prima di digitalizzare, semplificare.

01 OSSERVARE — Come lavoriamo oggi?

02 SEMPLIFICARE — Cosa possiamo eliminare o migliorare?

03 DIGITALIZZARE — Quale strumento ci aiuta?

Digitalizzare uno spreco non significa eliminarlo.

Conf com Asseprim Business Services

Quanto è pronta la vostra impresa a innovare?

Quattro domande per conoscere il punto di partenza.

01 · PERSONE
Abbiamo competenze e responsabilità chiare?

02 · PROCESSI
Le attività sono organizzate e condivise?

03 · DATI
Le informazioni sono accessibili e affidabili?

04 · TECNOLOGIA
Gli strumenti utilizzati rispondono ai nostri bisogni?

Prima di decidere dove arrivare, dobbiamo sapere da dove partiamo.

Pilastro 2 — VALORE

Il valore nasce quando risolviamo un problema reale

«Stiamo investendo per essere più digitali o per lavorare meglio?»

Quanto ci costa fare le cose come le abbiamo sempre fatte?

- **OGGI**

  Email da cercare
  Dati copiati manualmente
  Informazioni disperse
  Risposte in ritardo

- **DOMANI**

  Richieste organizzate
  Dati condivisi
  Attività automatizzate
  Risposte più rapide

Il valore non è il software. È il tempo recuperato e il lavoro semplificato.

Quanto vale risparmiare 30 minuti al giorno?

- **30 minuti**

  al giorno

- **110 ore**

  in 220gg

- **2.750€**

  A 25€/h

E se coinvolgesse cinque persone?

13.750 €

Valore indicativo del tempo liberato, non necessariamente un risparmio di cassa.

Non tutte le idee generano lo stesso valore.

Come scegliere da dove iniziare?

IMPATTO

Quale beneficio concreto genera?

PRONTEZZA

Siamo pronti a realizzare questo cambiamento?

FATTIBILITÀ

Possiamo realizzarla?

RISORSE

Quanto impegno richiede?

La migliore innovazione è quella che genera valore concreto e sostenibile … anche se semplice

Conf com Asseprim Business Services

Dove può generare valore la digitalizzazione?

- **PROCESSI** — Documenti e attività ripetitive
- **CLIENTI** — Relazioni e tempi di risposta
- **DATI** — Informazioni per decidere meglio

Conf com Asseprim Business Services

Pilastro 3 — RISULTATI

- **TEMPO**
- **ERRORI**
- **QUALITÀ**

«Come dimostriamo che oggi lavoriamo meglio di ieri?»

Il successo dell'innovazione si misura da ciò che migliora concretamente.

Da dove partire?

La tecnologia segue un problema concreto, non il contrario.

1

ASCOLTARE

Bisogni e criticità

2

MISURARE

Fotografare la situazione iniziale

3

SCEGLIERE

Priorità e fattibilità

4

SPERIMENTARE

Un progetto pilota

Impresa e-commerce B2B

PROGETTO PILOTA 1

Televendita di materiale per cancelleria

PERSONE

Commerciale, gestione ordini, clienti

VALORE

Raggiungere clienti in aree non servite dagli agenti

RISULTATI

Clienti riattivati e fatturato generato

PROGETTO PILOTA 2

Nuova linea di business

PERSONE

Commerciale, produzione/fornitori, marketing

VALORE

Offrire un servizio di personalizzazione

RISULTATI

Clienti interessati e richieste ricevute

Impresa manifatturiera

Un'impresa manifatturiera in un mercato stagnante: superare il **«abbiamo sempre fatto così»**

- **PERSONE:** Coinvolgere imprenditore, collaboratori e figure commerciali nell'analisi delle opportunità.
- **VALORE:** Individuare nuove possibilità di sviluppo in un mercato stagnante.
- **RISULTATI:** Misurare le opportunità valutate, le iniziative sperimentate e gli eventuali risultati commerciali.

Impresa trasporti

Attività, informazioni e responsabilità concentrate in un'unica persona.

- **PERSONE:** Definizione ruoli, responsabilità e mansioni
- **VALORE:** Ridurre la dipendenza operativa e migliorare la continuità del servizio.
- **RISULTATI:** Verificare la distribuzione delle attività, i tempi di gestione e la capacità di operare anche in assenza della figura centrale.

Una roadmap essenziale

Tre orizzonti per trasformare le idee in risultati.

0–30 GIORNI	Osservare e misurare
30–60 GIORNI	Scegliere e sperimentare
60–90 GIORNI	Valutare e migliorare

Conf com Asseprim Business Services

E nella vostra azienda?

Quale problema concreto potreste iniziare ad affrontare nei prossimi 90 giorni?

Pensate a persone, valore e risultati attesi.

Tre domande prima di ogni innovazione

- **PERSONE** — Chi devo coinvolgere?
- **VALORE** — Che cosa voglio migliorare?
- **RISULTATI** — Come misurerò il cambiamento?

Scegli un processo. Inizia da un piccolo miglioramento

Domande e confronto

Grazie per la partecipazione

Michela Vezzoli

Strategia | Innovazione | Marketing

info@michelavezzoli.it

www.michelavezzoli.it

[Inserire eventuale logo dell'associazione partner]