

RI-PENSARE la strategia aziendale in maniera snella con il business model canvas

Lucca – 11 maggio 2016

ore 9.00 – 13.00 14.00 – 18.00

PARTE 1 – PRESENTAZIONE e DISEGNO DEL MODELLO DI BUSINESS

Presentazione del modello del Business Model Canvas e delle sue applicazioni concrete

MODELLI DI BUSINESS: Introduzione alla rappresentazione dei modelli

1. Presentazione del Business Model Canvas

- o Le 9 sezioni in cui è possibile dividere qualsiasi modello di business
- o Il percorso rappresentazione dei modelli di business (il modello B&P in 30’)
- o **Muti-sided Model**: Quando l’unione fa la forza.
 - Skype, Apple, Uber: Rappresentazione per gruppi di lavoro
 - o Il modello **“manico e lama”**
 - Caso aziendale: Gillette
 - o Il **modello “unbundled”**: Telecom Italia

2. LA PROPOSTA DI VALORE (dal punto di vista del cliente)

- o Il punto di vista del cliente (cosa fa)
- o I “dolori del cliente” (cosa non vorrebbe fare)
- o Le “gioie del cliente” (cosa preferirebbe fare)
- o I riduttori di difficoltà (come possiamo abbattere gli ostacoli alla percezione di valore)
- o I portatori di felicità (quali sono le cose che i clienti VOGLIONO vedere)

Esercitazione: Disegno del proprio modello di business dei partecipanti (20’)

L’IDEAZIONE

- a. Fasi del processo di ideazione
- b. La narrazione del modello di business
- c. La valutazione del modello di business

Esercitazione: Il racconto del proprio modello di business (5’)

PARTE 2 – REVISIONE E INNOVAZIONE DEL MODELLO DI BUSINESS

IL TEST DEL MODELLO DI BUSINESS IN RELAZIONE ALLE VARIABILI AMBIENTALI

FORZE DEL MERCATO
FORZE DEL SETTORE
TENDENZE CHIAVE
FORZE MACRO-ECONOMICHE

La Swot analysis come modello derivato dall'analisi ambientale

COME RIPENSARE IL MODELLO DI BUSINESS: METODI A CONFRONTO

1. **La ricerca dell'Oceano Blu:** Come ha fatto il Cirque du Soleil a rivoluzionare il mercato degli spettacoli circensi.

2. **Lean Strategy: PRINCIPI GENERALI**

o Concetto di "Attività a valore"

o I 7 tipi di spreco

o Il pensiero strategico come premessa per il ripensamento del modo di fare Business

3. **Lean Strategy: APPLICAZIONE**

o La creazione di impresa: il modello di lancio delle Start-up

o La revisione del modello: Il caso Amazon Come è riuscita a diventare il più grande provider di servizi del mondo mentre siamo tutti convinti che continui a vendere libri.

Chi prende le decisioni?

A chi trasferire il rischio di impresa?

Come e quando scegliere un partner che lavori per (e meglio di) noi!

La modifica dei flussi di fatturato COME e QUANDO farsi pagare

La condivisione dei benefici con i partner: l'importanza delle relazioni

4. Il modello del **LEAN BUSINESS MODEL:** Evoluzione del Business Model Canvas di Alexander Osterwalder e Yves Pigneur

5. **CONCLUSIONI:** Piano di lavoro e tempi di realizzazione del percorso di ri-pensamento del modello di business.

FONTI E RIFERIMENTI:

Il corso è ispirato al modello di pianificazione di business proposto da Alexander Osterwalder e Yves Pigneur. Tutto il materiale illustrato e le tecniche di applicazione sono fornite in licenza Creative Commons e sono quindi nella piena disponibilità dei partecipanti.

La Brogi & Pittalis ha applicato il modello presso importanti aziende nazionali.

BENEFICI ATTESI:

Ri-pensare il proprio modello di business attraverso un processo che sia in grado di considerare tutti gli aspetti che possono potenzialmente portare al successo o al fallimento di un'idea imprenditoriale.

Arrivare alla pianificazione aziendale di medio periodo eliminando tutte le attività non necessarie e prive di valore aggiunto.

Fornire i riferimenti per la costruzione di un Business Plan quantitativo utile alla gestione aziendale.

A tutti i partecipanti saranno forniti i modelli completi ed una stampa in formato A1 del Business Model Canvas.