



**AFFRONTARE QUALSIASI SCENARIO POSSIBILE O IMPOSSIBILE.
A QUESTO DOVREBBE SERVIRE UNA STRATEGIA,
NON A FORNIRE RISPOSTE PRECONFEZIONATE**

Business Model Journey Workshop *People Branding®*

*Sicindustria, Via A. Volta 44, Palermo
19 novembre, 10-11 dicembre 2018*

Sicindustria, partner di **Enterprise Europe Network**, organizza l'esperienza **Business Model Journey Workshop**, rivolta ad aziende siciliane interessate a mettersi in gioco per sperimentare e sviluppare nuovi modelli di business.

Che cosa è

Il **Business Model Journey Workshop** è un percorso di seminari partecipativi che andranno ad accompagnare le aziende nella **revisione del proprio modello di business**. È un'esperienza di scoperta che sblocca decisioni e attiva nuove progettazioni:

- mettendo al centro i clienti e definendo prodotti e servizi a partire dai loro bisogni;
- favorendo collaborazioni esterne e co-creazioni tra imprese;
- fondando le proprie strategie non su documenti e business plan ma attraverso la sperimentazione continua e in funzione del contesto;
- provando, capendo e applicando

L'idea è quella di mettere in grado le imprese di conoscere, capire e migliorare il proprio modello di business in modo autonomo e di guidarle nel ripensare l'attuale posizionamento strategico. È un invito anche a ragionare in ottica collaborativa interaziendale, individuando opportunità di internazionalizzazione attraverso la creazione di reti di impresa che ragionano, interagiscono e sviluppano nuovi progetti applicando lo stesso metodo.

L'azione pensata non sarà quindi formativa nel senso tradizionale del termine, ma interattiva, pratica e focalizzata.

Gli imprenditori e i manager coinvolti non si troveranno a ragionare su teorie e modelli ma sulla propria azienda.

Confronto, learning by doing e gamification saranno gli elementi chiave caratterizzanti il workshop.

I workshop, attraverso l'uso del metodo **People Branding®** affronteranno i seguenti temi in un percorso di accompagnamento strutturato in modo modulare:

1. **People Affinity® Segmentation Game** - Permette una segmentazione qualitativa basata su comportamenti, bisogni, aspettative e paure dei propri clienti. Il risultato è l'identificazione, all'interno di una categoria, di tipologie differenti per modalità di scelta, preferenze relazionali e aspirazioni.
2. **People Affinity® Empathy Profile** - Consente di comprendere cosa è importante per i propri clienti e cosa vi è dietro le loro scelte; presupposto per trovare nuovi modi per far crescere il proprio business creando prodotti e servizi innovativi che portino valore reale al cliente finale.
3. **People Experience Journey®** - Il primo passo per la creazione e/o ridefinizione di una proposta di valore efficace. Rivivere, o ripensare, ogni momento della relazione con i clienti o partner attraverso un viaggio "nelle loro scarpe", per comprenderne e migliorarne punti critici e punti chiave.
4. **People Proposition Journey®** - Consente di scomporre e comprendere la propria offerta e i suoi livelli (essenziale, ampliata ed effettiva), analizzando dove e come aggiungere valore nei punti di contatto con i propri partner o clienti. L'obiettivo è creare un'offerta di valore unica e su misura.
5. **People Delivery Journey®** - Aiuta a comprendere come gestire e come comunicare con i clienti in fase di acquisizione, servizio, mantenimento e sviluppo, definendo i diversi canali distributivi, commerciali e di comunicazione dell'azienda.

Perché partecipare

Le piccole e medie aziende sono spinte - vuoi per la congiuntura, vuoi per dinamiche interne, vuoi per il settore – a cambiare e ripensarsi.

La sfida questa volta non è solo tecnologica, digitale e di mercato, è strategica; oggi come non mai contano i modelli di business che permettono ad una azienda di muoversi e rimanere in equilibrio in spazi sempre più ristretti.

In questo processo di riposizionamento strategico la ridefinizione del business aziendale diventa fondamentale ma è difficile spogliarsi dei vecchi approcci.

Tradizionalmente le aziende sviluppano i propri prodotti e servizi cercando di proporre migliorie o innovazioni basandosi sulle proprie conoscenze tecniche o sulle proprie esperienze.

Raramente si chiedono cosa il cliente desideri realmente, cosa potrebbe rendere il loro prodotto/servizio differente ai suoi occhi rispetto a quello della concorrenza, cosa lo potrebbe spingere ad acquistare di nuovo e a parlare bene di loro.

L'uso della **gamification** e l'approccio **outside-in** permettono di pensare diversamente e ragionare, testare, inventare e scegliere il modello di business di domani della propria azienda.

Cosa otterremo

Decisioni, strategie e azioni volte a costruire un'offerta di valore differenziante e attrattiva nei confronti di specifici segmenti di clientela, in grado di aumentare la propensione alla spesa e di favorire il passaparola.

A chi si rivolge?

- Alle imprese siciliane (escluse le società di consulenza).

Come partecipare

Il corso, che prevede tre date, è a **numero chiuso** e prevede la partecipazione di un massimo di 16 imprese (escluse società di consulenza).

Per partecipare occorre compilare la scheda di adesione allegata e trasmetterla via email all'indirizzo een@sicindustria.eu o via fax al numero 091 323982.

La partecipazione è gratuita.

Verifica del percorso formativo

A completamento del percorso, le imprese avranno modo di verificare le competenze acquisite e ricevere l'attestato EEN "Internationalisation Progress Point – Business Model Journey Workshop".

Sede, orari, scadenze iscrizioni

Le tappe del Business Model Journey sono concentrate in 3 date:

- 19 novembre, intera giornata, a partire dalle 9:00
- 10 dicembre, intera giornata, a partire dalle 9:00
- 11 dicembre, mattina a partire dalle 9:00

About People Branding

People Branding www.peoplebranding.it si rivolge a chi nella vita decide giorno dopo giorno di spostare il fronte di ciò che sa e fa, e a chi sente il bisogno di acquisire visioni e strumenti adatti a un mondo che cambia.

È un metodo dall'approccio semplice che fornisce una serie di strumenti integrati e modulari utili a comprendere e creare valore per il proprio ecosistema di business.

Diversamente da altri metodi e modelli di business, People Branding ha un approccio outside in; è centrato sulle persone, le relazioni e la condivisione; crede nel gioco per stimolare pensiero laterale e co-creazione; ritiene centrale la necessità di affrontare le strategie in modo dinamico.

Il Relatore



Cristiano Nordio

Consulente, docente e temporary manager. Accompagna PMI e reti di imprese a crescere attraverso il business modeling, il marketing strategico e la comunicazione digitale. Ha conseguito un Dottorato in Business Management all'Università di Milano. Ha fondato e gestito per dieci anni come imprenditore prima una società di marketing operativo e organizzazione eventi e poi una web agency.

Ha lavorato come international marketing consultant per aziende di paesi caratterizzati da economie emergenti nell'ambito di svariati progetti di cooperazione allo sviluppo.

Ha insegnato Advanced Marketing all'Università di Padova e insegna Marketing Digitale in importanti associazioni di categoria.

Gestisce il blog Four.Marketing dal 2005.

Ha ideato il metodo [People Branding](http://People.Branding) e lanciato la startup Dthinkers nel gennaio del 2018.

Ha scritto il libro [People Branding: 10 leggi e 10 casi per aziende in via di innovazione](http://People.Branding) edito da [Franco Angeli](http://Franco.Angeli) ad aprile 2017.

Nella vita e sul lavoro applica quanto professa prima di professarlo, sempre.



SICINDUSTRIA

Enterprise Europe Network

Via A. Volta 44, 90133 Palermo

T. +39 091 581100 - F. +39 091 323982

E. een@sicindustria.eu - www.sicindustria.eu