



**BUSINESS
MODEL**

UN APPROCCIO INNOVATIVO PER RIVEDERE IL PROPRIO MODELLO DI BUSINESS E AUMENTARNE L'IMPATTO

Business model design

Progetto di formazione per le aziende
Studio XForma srl in collaborazione con

Dott. Luca Mattavelli

PROGETTO FINANZIABILE A COSTO ZERO:
info Alex Morsanuto +39 348 2218374

COSA IMPARIAMO

Presentazione del corso linee generali

Il corso fornisce una precisa metodologia e un approccio pratico per rivedere il modello di business della propria impresa, nonché la gestione del processo di innovazione al fine di aumentare l'impatto in termini di fatturato e/o marginalità.

Cos'è e come funziona

Innovare è diventato ormai irrinunciabile per tutte le attività economiche. Tuttavia non è più sufficiente rivolgere la propria attenzione verso i soli prodotti. Occorre piuttosto focalizzarsi sulla gestione complessiva dell'impresa, anche in rapporto all'ambiente esterno e al contesto concorrenziale.

Avviare la riflessione sull'importanza della strategia nelle società

- I ruoli di Leader e Comitato esecutivo
- Le leve di pensiero strategico: vision, mission, mindset e skill
- Le strategie del ciclo di vita aziendale

Analizzare e anticipare l'evoluzione dell'ambiente esterno

- Le forze potenziali che entrano in gioco
- Anticipare gli sviluppi macroeconomici
- Comprendere i propri clienti: il jobs – to get – done
- Il ciclo di vita del cliente, del mercato e il ciclo di vita del prodotto

Definire una proposta di valore dirompente e differenziante

- Creare nuovi spazi di mercato
- Creare offerte innovative e differenzianti

Le principali competenze di base dell'azienda

- Il modello di business di un'azienda come approccio strategico
- L'analisi del modello di business nei suoi 9 elementi chiave

Identificare le scelte strategiche dell'azienda

- SWOT Analysis e scelta delle priorità strategiche
- Identificare le priorità più rischiose e le principali aree di rischio
- Le strategie di crescita: valutazione del livello di prontezza degli investimenti

RELATORE

Luca Mattavelli

Comprovata esperienza nel settore della consulenza di direzione e innovazione e digitalizzazione dei processi aziendali dopo oltre 15 anni di esperienza come imprenditore. Assiste le PMI e gli imprenditori a risolvere problemi, raggiungere obiettivi, organizzare, pianificare e innovare strategicamente il business, analizzando e monitorando i progressi. Esperto in negoziazione, pianificazione strategica aziendale e controllo di gestione. Creatività e fantasia per dare vita a nuovi progetti, skills tecnologiche molto elevate, capacità relazionali spiccate sono le principali competenze unite a quelle di economia e marketing, flessibilità e conoscenze trasversali valide in tutti i contesti aziendali e capacità di gestione aziendale e conoscenza dei modelli organizzativi. Iscritto alla lista degli Innovation manager del Mise dal 2019 è specializzato nella digitalizzazione dei processi in quanto il tema delle competenze digitali è al centro dell'interesse aziendale in questi ultimi anni e in particolar modo in questo periodo dove lo smart working rappresenta l'unico strumento per non bloccare completamente le attività. Innovazione digitale quale

approccio ragionato e strategico con cui avvicinare le aziende. Innovazione digitale come introduzione di strumenti di internet nel business tradizionale, la gestione dei processi di innovazione per rendere le aziende più smart in qualsiasi settore, l'utilizzo di strumenti di web marketing per progettare e intervenire nelle campagne web e nella costruzione di piattaforme e-commerce, promozione di servizi aziendali tramite social media. Dal 2020 Formatore aziendale all'interno di diversi progetti finanziati da fondi interprofessionali e regionali che riguardano progetti di innovazione e digitalizzazione dei processi. L'attività principale è svolta per la società di consulenza Dodo Srl, di cui è amministratore delegato, che offre servizi di consulenza e formazione in vari settori merceologici supportando le aziende nella organizzazione e sviluppo di reti commerciali, nella internazionalizzazione e nella revisione e ottimizzazione dei processi, nell'innovazione e nella ricerca, nei passaggi generazionali e ottenimento di finanziamenti.

Attualmente sono in essere alcune collaborazioni in ambito di consulenza di direzione generale in aziende del settore meccanico, cartotecnico, packaging, alimentare del commercio, del turismo e del terziario. Per maggiori informazioni: www.dodosrl.it dove sono elencati alcuni dei case study, casi pratici effettivamente realizzati. Laurea in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore a Milano conseguita nel 1992.

PROGRAMMA

Argomenti

- Comprendere gli elementi chiave per aumentare il fatturato e/o i margini derivanti da nuovi prodotti o servizi
- Differenziarsi dalla concorrenza
- Acquisire un processo standard, testato e ripetibile
- Acquisire metodi e strumenti analitici dell'ambiente esterno ed interno
- Saper utilizzare e interpretare gli strumenti a supporto delle decisioni

Come procediamo

Il programma è articolato 2 giornate di 8 ore con parte teorica.

Calendario

Il calendario è definito in accordo con la disponibilità dell'azienda.

Obiettivi

Fornire una precisa metodologia e un approccio pratico per rivedere il modello di business della propria impresa, nonché la gestione del processo di innovazione al fine di aumentare l'impatto in termini di fatturato e/o marginalità.

OFFERTA ECONOMICA

Progetto finanziabile a costo zero per l'azienda attraverso i fondi interprofessionali

Investimento: € 1.600

Tempo: 16 ore

Oneri contributivi: inclusi

Materiale didattico: incluso