PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Strategia digitale e roadmap per l'innovazione

Docente:

Giuseppe Noschese

CAMERA DI COMMERCIO
SALERNO

UNIONCAMERE

COS’È L'INNOVAZIONE?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

L'innovazione è un **prodotto**, un **processo**, un **metodo di marketing** o un metodo **organizzativo** nuovo o **significativamente** migliorato nell'impresa, nelle pratiche di business, nell'organizzazione del lavoro o nelle relazioni esterne.

COS’È L'INNOVAZIONE?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Non è solo tecnologia!
È trovare modi nuovi ed efficaci per migliorare ciò che già esiste.

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Roadmap Strategica

Dalla vision al vantaggio ccompetitivo

ROADMAP STRATEGIA

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

- Vision
- Mission
- Corporate Strategy
- Business Strategy
- Posizionamento Strategico



COS'È LA VISION?

La **vision** è un'**aspirazione di lungo termine**
che **guida l'organizzazione** nel suo sviluppo futuro.
È una dichiarazione sintetica che indica la destinazione desiderata dall'azienda.

Risponde alla domanda:
Qual è il futuro che vogliamo creare con la nostra azienda?

COS'È LA MISSION?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Definisce lo **scopo fondamentale** dell'organizzazione, indicando **cosa fa**, **per chi lo fa** e **come crea valore**.

Risponde alla domanda:
Come vogliamo cambiare la vita dei nostri clienti?

COS'È LA CORPORATE STRATEGY?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Definisce l'ambito in cui un'azienda compete, stabilendo i **settori in cui operare** e il livello di **diversificazione del business**.

Risponde alla domanda:
La tua azienda è focalizzata su un solo settore o sta diversificando?

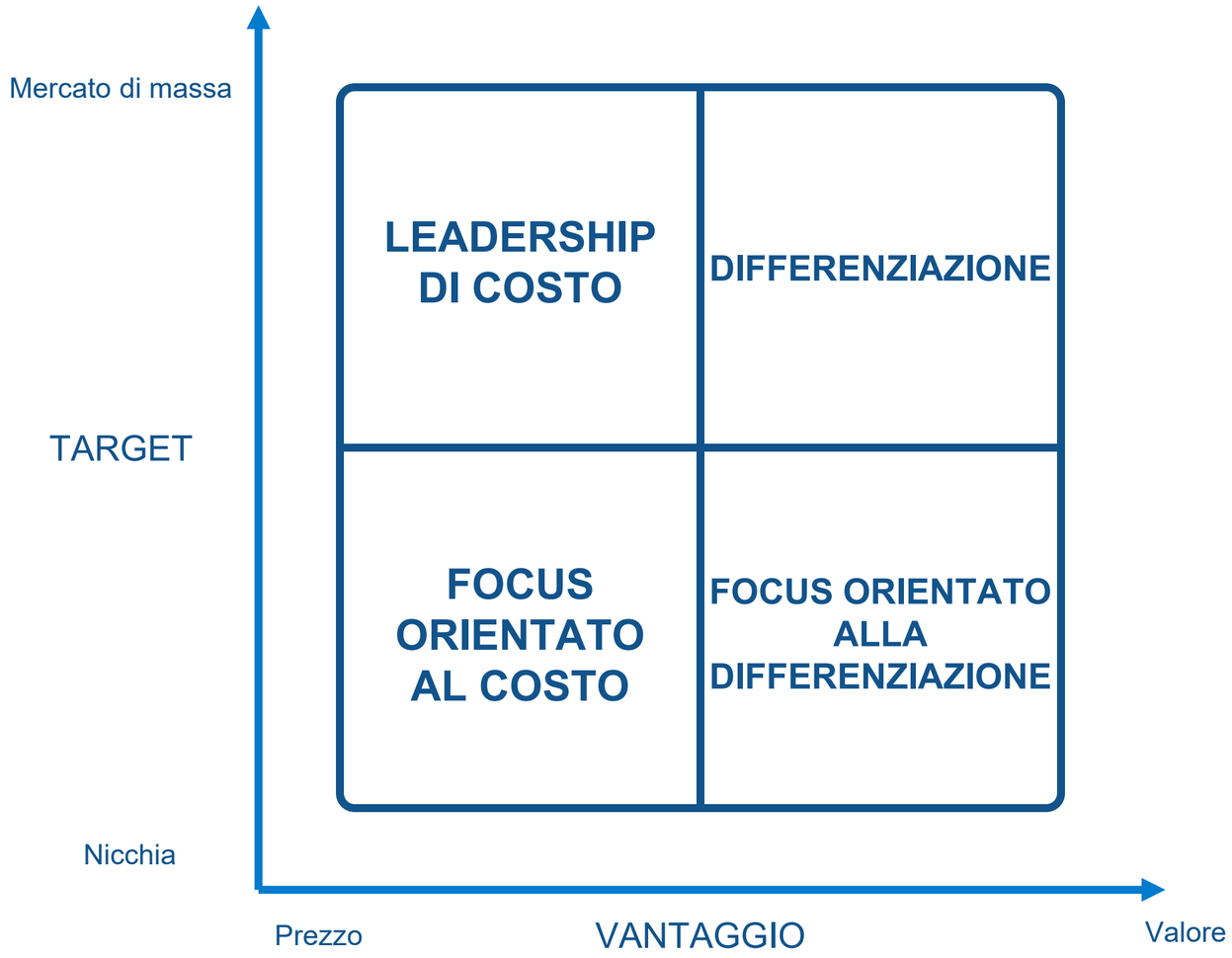
COS'È LA BUSINESS STRATEGY?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Stabilisce come un'azienda può ottenere
un **vantaggio competitivo sostenibile**, scegliendo tra
leadership di costo, **differenziazione** o **focalizzazione**.

Risponde alla domanda:
Qual è la nostra leva strategica per competere con successo?

VANTAGGIO COMPETITIVO



COS'È IL POSIZIONAMENTO STRATEGICO?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

È il processo di definizione dell'**immagine dell'azienda** nella **mente del consumatore** rispetto ai competitor, basato su driver di differenziazione competitiva.

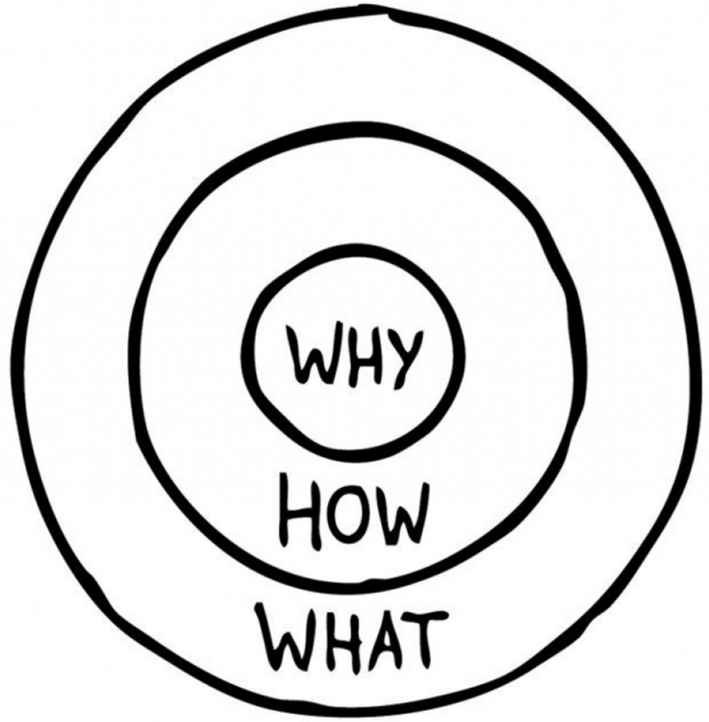
Risponde alla domanda:

Quale valore unico offriamo rispetto alla concorrenza?

GOLDEN CIRCLE

È un modello concettuale introdotto da **Simon Sinek** che aiuta individui e organizzazioni a **identificare** e **comunicare** chiaramente le proprie **motivazioni profonde**, il modo in cui operano e ciò che offrono.

Partire dal "Perché" consente di **creare una connessione** emotiva più forte con il pubblico e di **ispirare le persone** a sostenere una causa o un marchio.

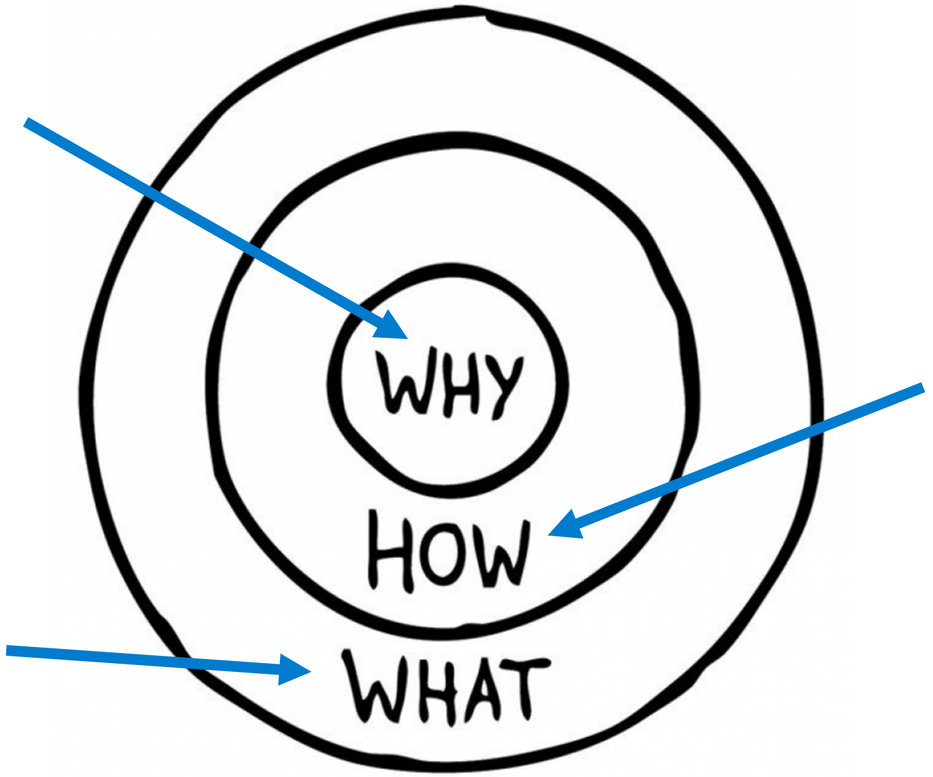


GOLDEN CIRCLE

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

1. Perché (Why)

La causa o la convinzione fondamentale che guida l'organizzazione.



2. Come (How)

Il processo o i valori distintivi che differenziano l'organizzazione.

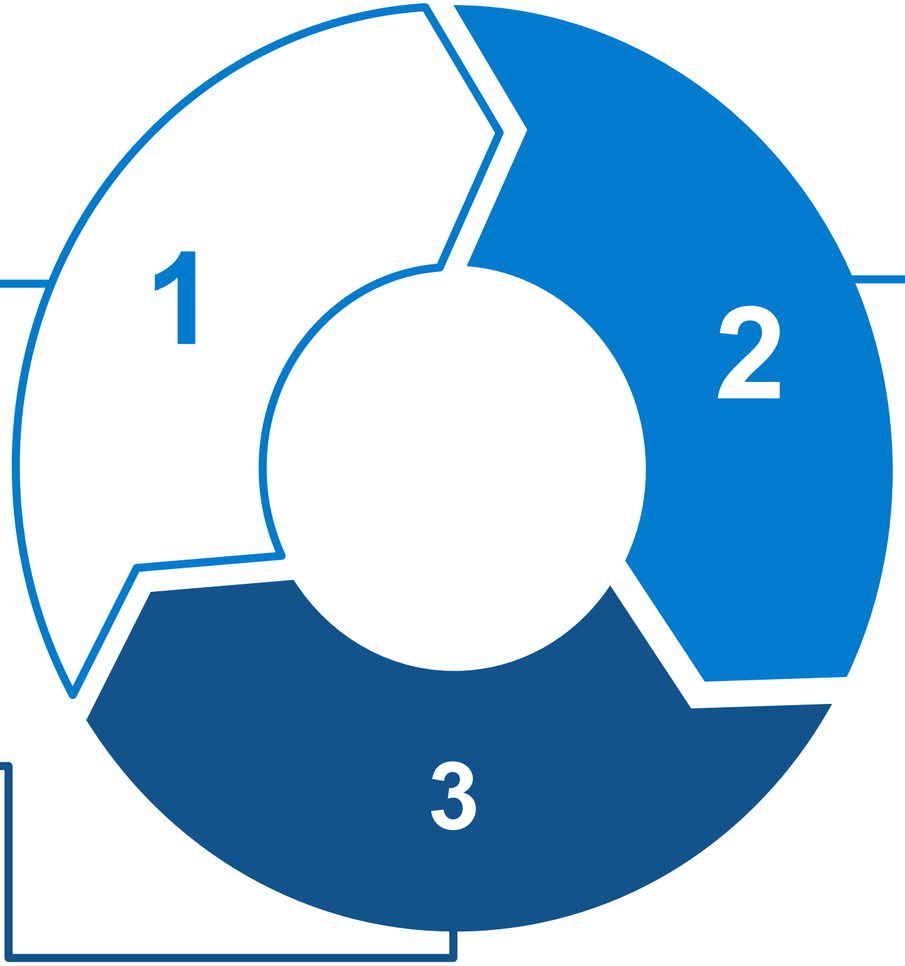
3. Cosa (What)

I prodotti o servizi concreti offerti.

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Costruire una strategia Data-Driven

APPROCCIO BASATO SUI DATI



ANALIZZARE

Capire il mercato in cui stiamo entrando

PROGETTARE

Definire una strategia che crei vantaggio competitivo

VALIDARE

Testare strategia nel mercato

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Analisi dei clienti

CHI SONO I NOSTRI CLIENTI?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

1 INFORMAZIONI DEMOGRAFICHE E PROFESSIONALI

- Quanti anni ha?
- È uomo o donna?
- Di che nazionalità è?
- Dove vive?
- Qual è il suo stato civile?
- Ha dei figli? Se si, quanti e qual è la loro età?
- Qual è il suo reddito personale o familiare?
- Qual è il suo livello di istruzione?
- In che settore opera?
- Qual è il suo lavoro?
- Qual è il suo titolo professionale e / o il ruolo?
- Qual è il suo percorso professionale?
- Quali sono le sue competenze?
- Quali strumenti usa per fare il proprio lavoro?
- Quanto è grande l'azienda per cui lavora?
- Chi è il suo capo e com'è la loro relazione?
- Gestisce un team?
- Come viene misurato il suo successo?

2 COMPORTAMENTI E INFLUENZE

- Come si informa, cosa legge?
- Quali media utilizza?
- Quali brand segue?
- Fa parte di qualche associazione/community?
- Quali social media usa?
- Partecipa a eventi o conferenze? Se si, a quali?
- Dove trascorre la giornata?
- Ha degli hobby?
- Chi influenza le sue decisioni?
- Di chi si fida per scegliere?

(Opinion leader, blogger, VIP, influencer, ecc.)



4 VALORE E PAURE

- Cosa apprezza della sua vita personale o professionale?
- Cosa ritiene importante quando considera un prodotto come il tuo?
- Quali obiezioni potrebbe avere rispetto all'acquisto del tuo prodotto?
- Cosa guida il suo processo decisionale?
- Quali concorrenti (tra quelli individuati) potrebbe prendere in considerazione?
- Che cosa accadrebbe se scegliesse la soluzione sbagliata?
- Quali sarebbero le conseguenze se non acquistasse proprio niente?

3 BISOGNI E OBIETTIVI

- Quali sono i suoi obiettivi personali e/o di carriera?
- A quali obiettivi dà maggiore priorità?
- Quali sfide influenzano il raggiungimento di questi obiettivi?
- Che problemi creano queste sfide?
- In che modo i tuoi prodotti o servizi potrebbero aiutarlo ad affrontare queste sfide?
- Cosa lo spinge a cercare una soluzione?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

La strategia Oceano Blu

COS'È LA STRATEGIA OCEANO BLU?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

È un metodo che aiuta le aziende a **creare nuovi spazi di mercato incontestati**, riducendo la competizione diretta e **aumentando** contemporaneamente **valore per il cliente e redditività**.

Risponde alla domand:

Come possiamo innovare il nostro settore creando un "oceano blu" senza competizione diretta?

GLI OCEANI

OCEANO ROSSO

Mercati saturi con forte concorrenza, in cui le aziende competono su prezzo e differenziazione.

(Sfruttare la domanda esistente, Competere nell'attuale spazio di mercato, Battere la concorrenza)

OCEANO BLU

Nuovi spazi di mercato senza concorrenza, creati attraverso l'innovazione e la ridefinizione delle regole del settore.

(Creare o soddisfare una nuova domanda, Creare uno spazio di mercato incontestato, Ridurre la concorrenza)

INNOVAZIONE DI VALORE

Delineare una nuova strategia attraverso l'**eliminazione** e la **riduzione** di alcuni fattori ritenuti scontati o inutili dal mercato e **potenziare** o **introdurre** fattori scarsamente o per nulla considerati dal mercato.



FRAMEWORK DELLE 4 AZIONI

ELIMINA

Quali elementi dell'industria possono essere rimossi?

RIDUCI

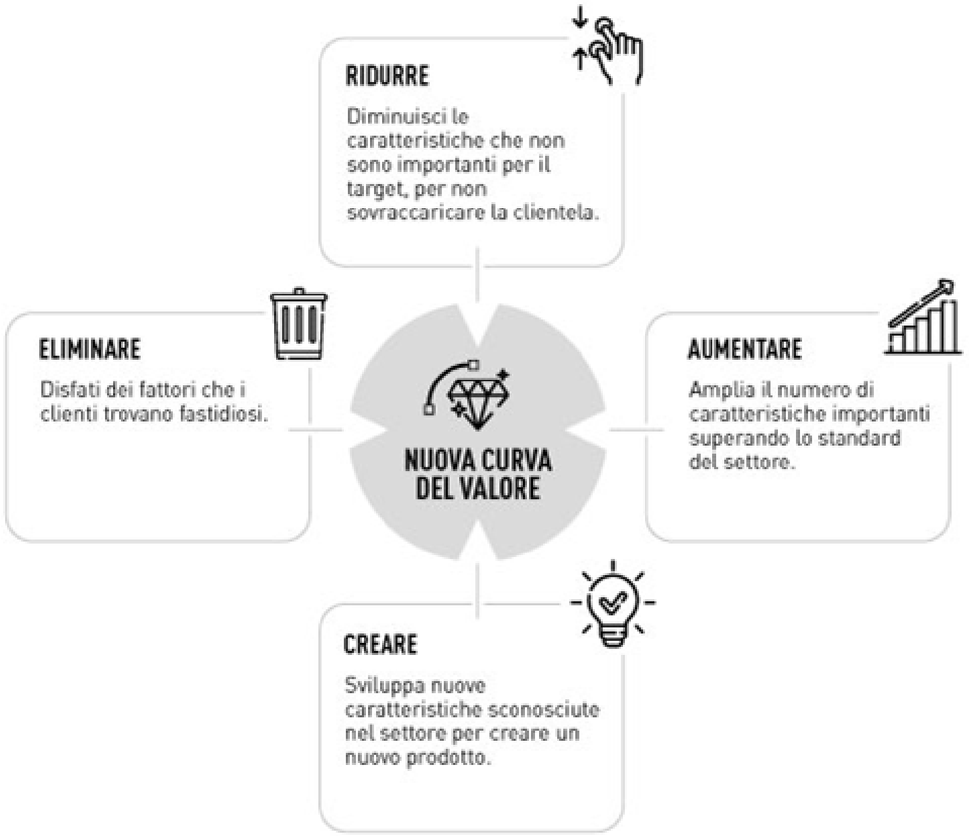
Quali fattori possono essere ridotti sotto lo standard di settore?

AUMENTA

Quali elementi possono essere migliorati per creare valore?

CREA

Quali nuove caratteristiche possiamo introdurre per attrarre clienti?



PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Costruire un modello di business

COS'È UN MODELLO DI BUSINESS?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

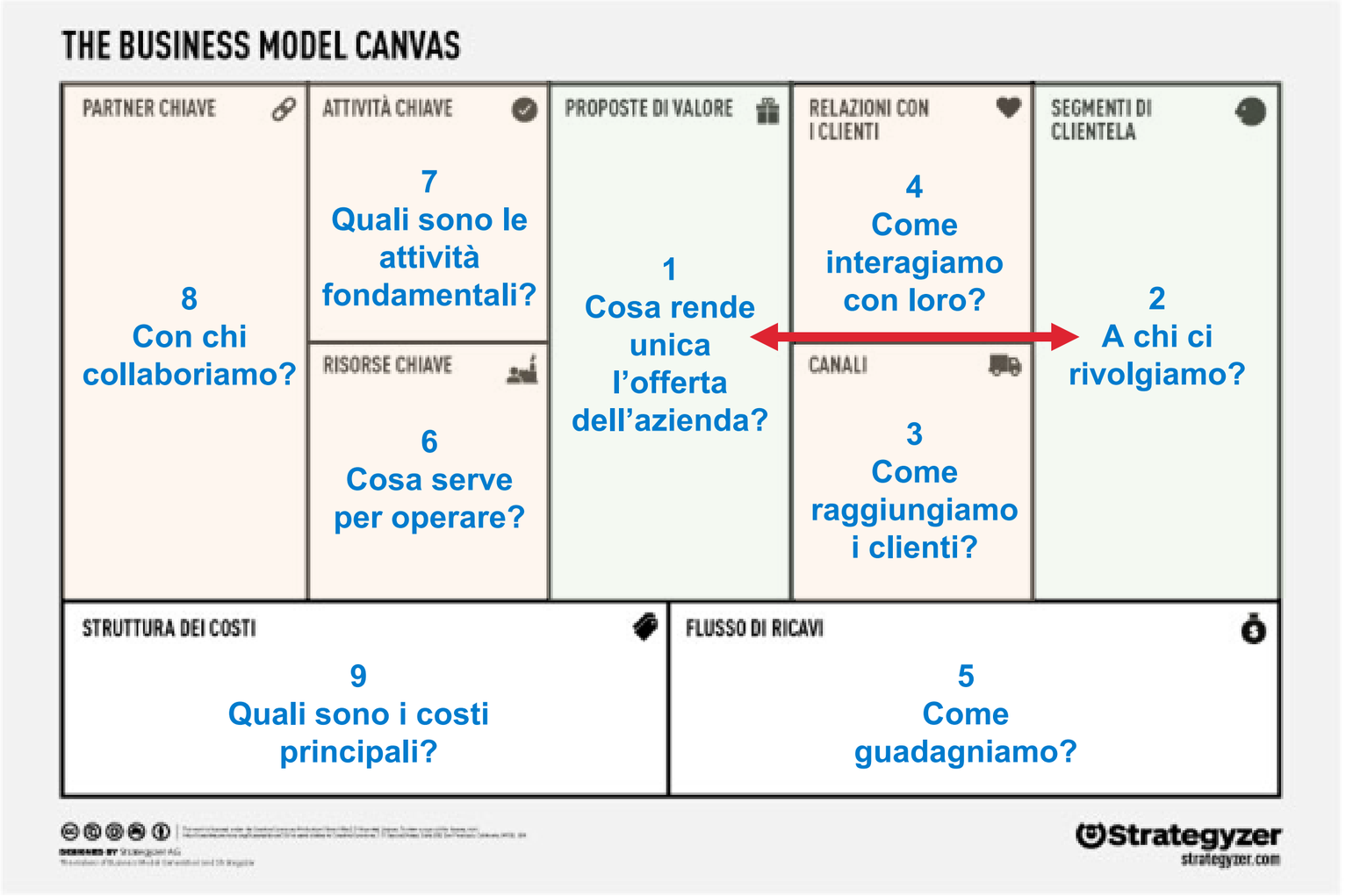
Descrive come un'azienda **crea**, **distribuisce** e **cattura valore**.

Risponde alle domande:

Cosa offriamo?
A chi lo offriamo?
Come lo offriamo?
Come monetizziamo?

CHE DATI ABBIAMO RACCOLTO?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo



PARTE LOGICA

PARTE EMOTIVA

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Proposta di valore

COS'È LA PROPOSTA DI VALORE?

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

È la **promessa** di un'azienda **ai suoi clienti** su **quale problema risolve** e **perché** il cliente dovrebbe scegliere il suo prodotto o servizio invece di quello dei competitor.

Risponde alla domanda:
Quale valore unico offriamo ai nostri clienti e perché dovrebbero sceglierci?

ELEMENTI CHIAVE

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

CHIAREZZA

Il cliente deve capire immediatamente il valore offerto.

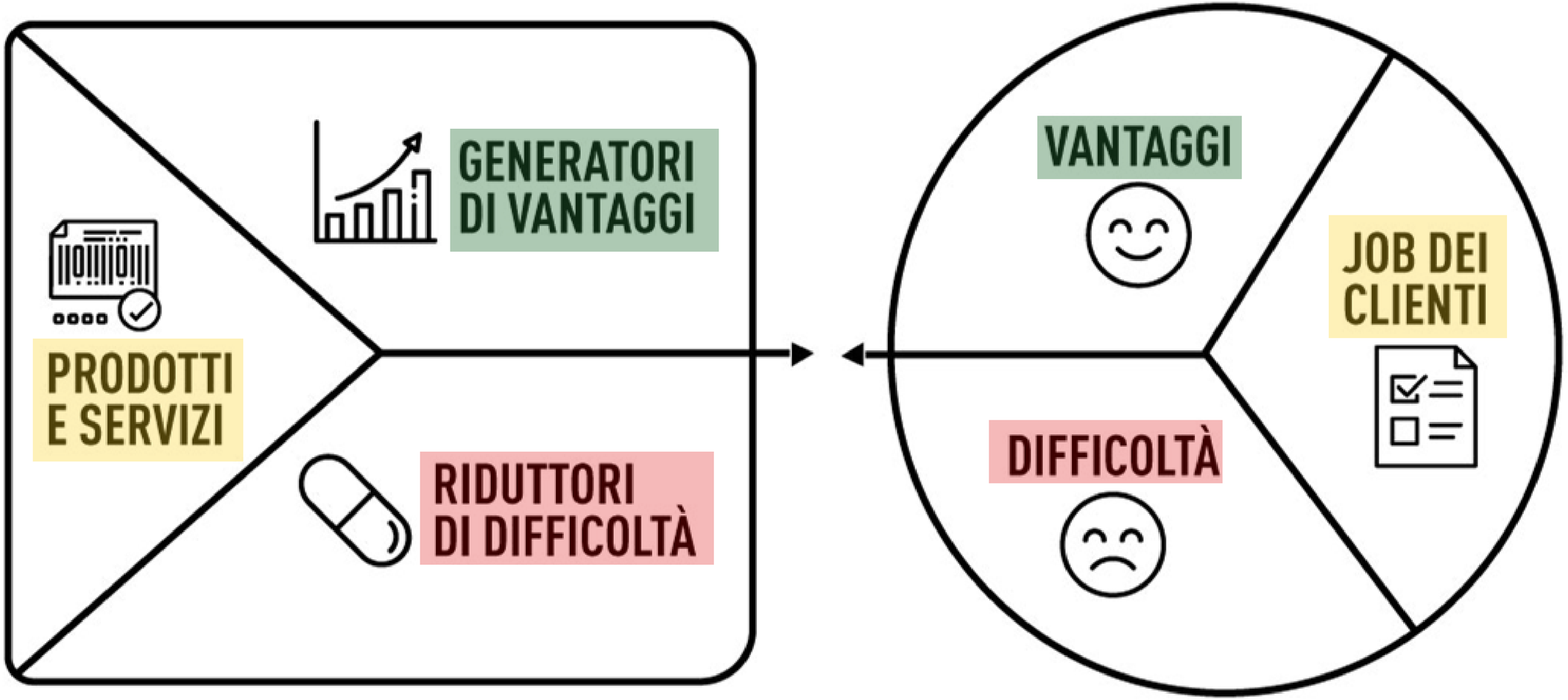
DIFFERENZIAZIONE

Deve evidenziare il vantaggio rispetto ai competitor.

FOCALIZZAZIONE SUL CLIENTE

Deve risolvere un problema reale o soddisfare un bisogno concreto.

VALUE PROPOSTION CAVAS



PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

1 Il digitale è cultura

Non è solo tecnologia è un cambiamento di mentalità

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

2

pianeta

Il ~~cliente~~ al centro

Creare un’esperienza unica che vi faccia restare nella testa delle persone e che abbia un impatto positivo su società e ambiente contemporaneamente

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

3 Ascoltare, analizzare e sperimentare

Usare le informazioni e i dati a disposizione per cambiare rapidamente

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

Il digitale è un’onda che arriva e se non la sai percepire prima per cavalarla, ti travolge!

RESTIAMO IN CONTATTO

PIDMed
Punto Impresa Digitale
Mediterraneo

GRAZIE



CAMERA DI COMMERCIO
SALERNO

UNIONCAMERE

rete
Giovani Competenze Lavoro

FARE
Digitale