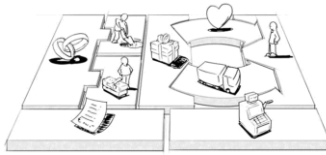


Reagire per uscire da una crisi, adattarsi al mercato, espandersi con una tecnologia, un prodotto o un servizio “nuovi”, anticipare i cambiamenti futuri... oppure soddisfare un’esigenza migliorando o sconvolgendo il mercato esistente, crearne uno nuovo con un tipo di attività completamente diversa... o infine, più semplicemente, riflettere intorno all’attuale “business logic” dell’organizzazione.

Queste sono alcune delle situazioni dove ragionare in termini di business model può rappresentare un modo efficace per trovare le risposte alle domande e individuare le soluzioni ai problemi che inevitabilmente un’organizzazione deve fronteggiare.

Modello

Il **Business Model** è uno strumento concettuale con una serie di elementi in relazione tra loro, che permette di esprimere la logica con cui un’impresa gestisce il proprio business.



È una descrizione del valore che un’organizzazione offre a uno o a diversi segmenti di clientela, delle sue relazioni con il mercato, della sua architettura e della sua rete di partner, il tutto finalizzato a creare, a distribuire e a catturare valore.

Obiettivi

Con il **Business Model Design Workshop**, SOGES propone un approccio che:

- * consente di descrivere, visualizzare, discutere e valutare il modello di business aziendale e di tracciarne le traiettorie future
- * integra formazione - ricerca - consulenza per co-creare e co-progettare interventi ed azioni per il miglioramento o l’innovazione del modello di business
- * utilizza metodi e strumenti per di tradurre ed incanalare le esperienze e le opinioni dei manager verso possibili azioni concrete



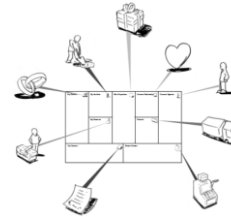
Destinatari

Il **SOGES Business Model Design Workshop** si rivolge a chi vuole comprendere e applicare le logiche e gli strumenti del business model design e, in modo particolare, a:

- * team manageriali che vogliono esplorare nuove possibilità di azione rispetto alla “business logic” con cui l’azienda crea, consegna e cattura valore
- * team funzionali o interfunzionali che vogliono allinearsi, comprendere a fondo e condividere il modello di business aziendale

Strumento

Per capire e condividere ciò che realmente è un modello di business, occorre utilizzare concetti semplici, significativi e comprensibili in modo intuitivo, ovvero adottare un linguaggio comune.



In questo senso, è di estrema utilità il **Business Model Canvas**, uno strumento che utilizza il linguaggio visuale e che attraverso le sue 9 componenti permette di descrivere le 4 principali aree del business di un’azienda (clienti - offerta - infrastruttura - solidità finanziaria)

Risultati

- * una fotografia “originale” del processo di creazione del valore scomposta nelle singole componenti del business model valutate tramite una s.w.o.t. analysis
- * le possibili traiettorie future del business model aziendale e le linee guida per la sua innovazione

Metodo

Il workshop si sviluppa in tre momenti che richiedono 1,5 ÷ 2 giorni d’impegno del team aziendale.

1. Mobilitare (porre le basi)

- Comprendere il business model e allinearsi allo strumento del Canvas
- Descrivere e chiarire il modello di business aziendale

2. Comprendere (immersione)

- Comprendere le logiche di innovazione dei modelli di business
- Mettere in discussione il settore e i suoi modelli di business consolidati

3. Progettare (indagine)

- Contestualizzare il business model nell’ecosistema
- Tracciare le linee guida di un nuovo modello di business

