

livesicilia.it

Nuovi modelli di business per le piccole e medie imprese

3-4 minuti

Ha preso il via in Sicindustria, a Palermo, il “Business Model Journey Workshop”, un ciclo di incontri che mira ad accompagnare le piccole e medie imprese nella revisione del proprio modello di business, con un focus particolare su internazionalizzazione e aggregazione di imprese.

Organizzati da Sicindustria, partner di Enterprise Europe Network, la rete della Commissione europea a supporto delle pmi, i workshop a numero chiuso per un massimo di 20 imprese in Sicilia hanno come relatore Cristiano Nordio, ideatore del “People Branding”, il metodo che aiuta imprenditori, startupper e consulenti a prendere decisioni.

Cinque i temi in calendario: “Affinity segmentation game”, ossia come dar vita a una segmentazione qualitativa basata su comportamenti, bisogni, aspettative e paure dei propri clienti; “Affinity empathy profile”, che consente di comprendere cosa sia importante per i propri clienti e cosa vi sia dietro le loro scelte così da trovare nuovi modi per far crescere il proprio business creando prodotti e servizi innovativi che portino valore reale al cliente; “Experience journey”, il primo passo per la creazione e/o ridefinizione di una proposta di valore efficace; “Proposition journey” che consente di scomporre e comprendere la propria offerta e i suoi livelli, analizzando dove e come aggiungere valore

nei punti di contatto con i propri partner o clienti; “Delivery journey” per 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.

“L’idea – afferma Nino Salerno, delegato di Sicindustria per l’internazionalizzazione – 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”.

“La gamification – aggiunge Cristiano Nordio – consente di apprendere attraverso il gioco. Il gioco è una cosa seria e serve anche a fare strategia in azienda. Una strategia che deve essere dinamica e capace di cambiare in funzione del contesto. Deve essere condivisa e nascere dal basso, soprattutto nel caso di aziende che stanno affrontando la costituzione di una rete anche al di fuori dei propri confini nazionali”.

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”.