

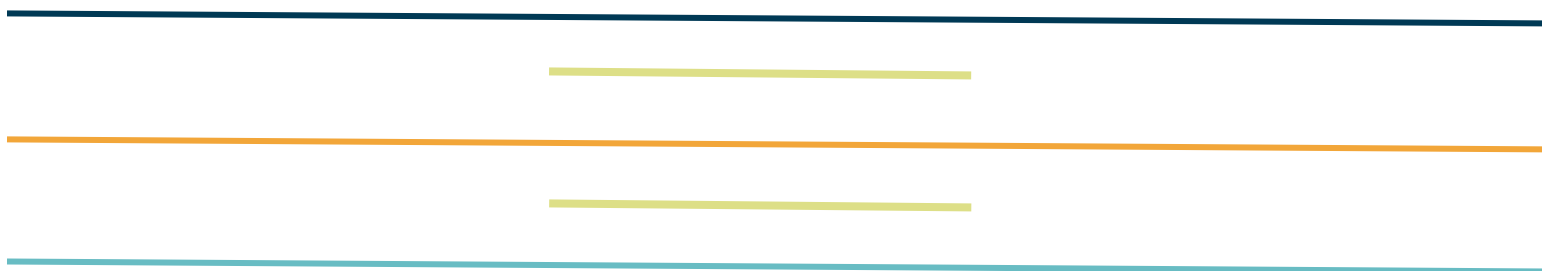
STRATEGY
EXECUTION™



Il Design Innovativo per una Proposta di Valore **Business Model Canvas**

*"Solo quando l'iniziativa della tua startup risulterà sostenibile
sarà possibile convincere gli investitori"*

cit. Rino Malaponti
Socio Italian Angels for Growth





Il Design Innovativo per una Proposta di Valore

Negli ultimi anni il **mondo del Business** è cambiato moltissimo, nelle sue dinamiche più importanti e di maggiore impatto sulla vita delle aziende. L'attenzione di tutti è sempre più diretta all'acronimo **VUCA** che, con una semplice sigla, identifica le caratteristiche base dell'ambiente in cui le organizzazioni devono muoversi:

V	Volatility	La natura e le dinamiche del Cambiamento, della sua velocità e dei suoi catalizzatori
U	Uncertainty	La mancanza di prevedibilità, prospettiva della sorpresa, consapevolezza e comprensione di eventi e problematiche.
C	Complexity	La molteplicità di forze, la contraddittorietà delle problematiche, l'assenza di causa-effetto e la confusione che circonda l'azienda
A	Ambiguity	L'incertezza della realtà, il potenziale di fraintendimento e i molteplici significati delle condizioni; confusione su causa-effetto.

Questi elementi compongono il contesto in cui le organizzazioni vedono la propria posizione attuale e quella futura, rappresentando i confini e gli standard per **Leadership e Gestione**.

Chiave del successo diventa quindi la capacità di sapersi adattare e **tradurre un Business Mindset strategico in un piano di esecuzione** quanto più efficace, al fine di portare avanti **Proposte di Valore innovative e vincenti**.

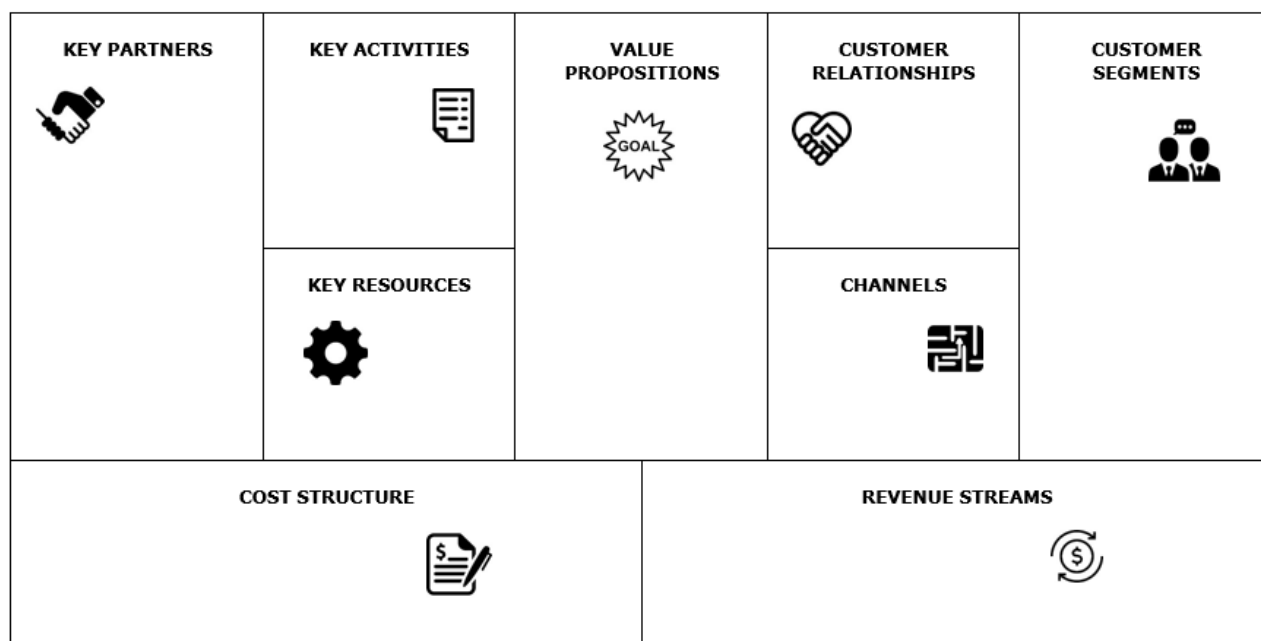
A questo proposito, la disciplina della **Business Analysis** offre diverse **tecniche** utili a concretizzare la vision aziendale, considerando tutti i fattori decisivi **per sviluppare un'iniziativa in grado di essere competitiva e di successo**. Si tratta di strumenti capaci di coniugare elementi tradizionali (dati, raccolta requisiti, considerazioni economiche, ...) con l'approccio di **Design** sempre più necessario e calzante in un periodo di **Innovazione e Velocità**.

L'International Institute of Business Analysis (IIBA®), di cui siamo orgogliosi partner, ha incluso e tradotto questa nuova necessità nella Business Analysis Body of Knowledge® Guide (BABOK® v. 3.0), dove è infatti possibile trovare diverse tecniche e modelli, tra cui il **Business Model Canvas**.



Business Model Canvas

Una delle tecniche più efficaci per **inquadrare una nuova iniziativa** ed assicurarne valore e successo, utilizzando un **approccio visivo**, è proprio il **Business Model Canvas**, ossia una vera e propria lavagna posta nelle sale riunioni **sulla quale il Team rappresenta l'idea di business**. Lo scopo dei 9 blocchi, di cui questo *poster* è composto, è quello di ripercorrere la struttura dell'iniziativa che si vuole condurre, partendo dal **Valore**, guardando la dimensione del **Cliente** e dell'**Infrastruttura** necessaria e concludendo con un'**Analisi Finanziaria**.



Ma cosa rappresentano, nel concreto, questi 9 elementi?



Value Proposition - Proposta di Valore

L'opportunità o il bisogno da cui partire, un problema reale da inquadrare e trasformare in un servizio o prodotto che possa portare reale valore al cliente.



Customer Relationships - CRM

Il fine ultimo è sviluppare una soluzione adatta ed utile ai clienti. Elemento essenziale è dunque la conoscenza del target, attraverso un'attenta analisi.

