

# Progettare l'Innovazione di Valore

01 GIORNO

## OBIETTIVI

Fornire una cornice generale (visione) che indichi da dove partire per creare un'innovazione di valore, andando oltre ai scontati confini di mercato. Aiutare le organizzazioni a progettare un'innovazione di valore (di prodotto o di servizi) che veda nel paradigma della semplicità il fattore differenziante da trasferire ai clienti. Imparare ad organizzare i dati di mercato (clienti, lead, competitor).



*"Il vero viaggio di scoperta non consiste nel cercare nuove terre ma nell'aver nuovi occhi"*  
MARCEL PROUST

## PROGRAMMA

### La mossa strategica

- > Ripensare i tradizionali confini di mercato/settore
- > L'innovazione non sempre coincide con valore
- > Le 6 analisi per iniziare
- > Le 4 domande strategiche
- > Disegnare la curva del valore che non c'è

### Le 5 lenti dell'innovazione

- > Sfidare le ortodossie (per uscire dal "pantano")
- > Cavalcare le tendenze (per anticipare il futuro prima degli altri)
- > Far leva sulle risorse (che spesso già esistono in azienda)
- > Comprendere i bisogni (latenti) dei clienti (o dei non-clienti)
- > Disegnare e trasferire la semplicità ai clienti (è una domanda sempre più esplicita)

### Creare le mappe dell'innovazione di valore

- > La mappa del cliente
- > La mappa del valore
- > La mappa di correlazione

### Disegnare l'innovazione di valore

- > Dalla mappa al business model
- > La valutazione critica del business model
- > Il loop dei feedback ipercritici

### Verificare l'innovazione di valore in "trincea"

- > Il giornalista stupido
- > L'antropologo curioso
- > Le trappole da evitare
- > Ora sporchiamoci le mani



## PARTECIPANTI



Direttori marketing, responsabili servizi post vendita, responsabili ricerca e sviluppo, manager e imprenditori che non vogliono inseguire i competitor, ma anticipare nel presente il futuro.

## EDIZIONI

# 2019

Milano, 27 Febbraio  
Milano, 29 Maggio  
Milano, 23 Ottobre

## ISCRIZIONI

SINGOLA € 600 (+IVA)  
per l'iscrizione di un partecipante

MULTIPLA -15% a persona per:  
• 2 o più iscritti alla stessa edizione del corso  
• 9 o più iscrizioni nell'arco di 12 mesi a diversi corsi a catalogo

### COME ISCRIVERSI

+39 02 38010666

+39 02 38010871

[www.scuoladipaloalto.it](http://www.scuoladipaloalto.it)

[informazioni@paloaltoscuola.it](mailto:informazioni@paloaltoscuola.it)