

Consorzio Universitario in Ingegneria per la Qualità e l'Innovazione

Have a nice **Way**



La suite “Innovation WAY”
per lo sviluppo del business

**INNOVATION
WAY**

Mi serve Innovation Way?

- ❑ Sono soddisfatto della capacità di rinnovare il prodotto/servizio?
- ❑ Sono soddisfatto dell'azione commerciale (nuovi clienti, retention degli attuali, giro di affari)?
- ❑ Chi si occupa di mercato/clienti collabora con il responsabile della produzione per migliorare l'offerta di prodotti/servizi?

Se avete risposto **si** a tutte le domande,
non avete bisogno di **Innovation Way**

Bisogna sempre inchinarsi di fronte ad una buona domanda...

“Il Piccolo Principe”

Dove focalizzare l'attenzione?

FOCUS ESTERNO

VS

FOCUS INTERNO

Con chi competo?

ScENARIO COMPETITIVO

Come comunico l'offerta?

VALUE PROPOSITION

Chi servo?

SEGMENTI CLIENTELA

Cosa offro?

GAMMA PRODOTTI/SERVIZI

Con quali parametri prendere le decisioni?

**BISOGNA CONSEGNARE PRIMA
E DEVE COSTARE MENO
ALTRIMENTI NON SI VENDE!**

LOGICA COMMERCIALE

- Tempi
- Risposte alla Clientela
- Ricerca opportunità
- Promozioni

VS

LOGICA PRODUTTIVA

- Vincoli/risorse
- Materiali/Fornitori
- Performance
- Qualità

**MI SERVONO PIU' TEMPO E
RISORSE PER FARE UN PRODOTTO
MIGLIORE DELLA CONCORRENZA!**

Innovation Way® si articola in **4 Laboratori sequenziali auto consistenti**, che consentono all'impresa di attraversare l'intero spazio dell'innovazione nel corretto equilibrio tra focus esterno e focus interno.



Il mercato è affollato da competitor molto aggressivi



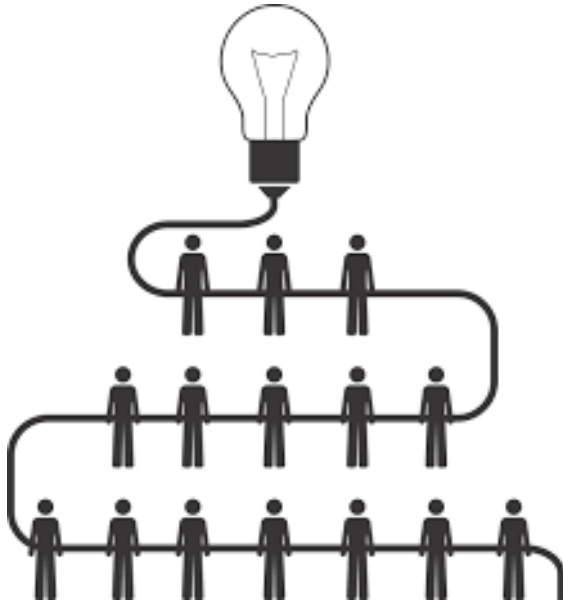
Dove mi colloco nel mio scenario di riferimento?

Come posso ripensare la mia strategia e ridefinire al meglio i confini del mio business?

CURVA DEL VALORE

Come passare dall'Oceano Rosso all'Oceano Blu

Soddisfare i clienti di un mercato in continua evoluzione



Come posso valorizzare e sviluppare la mia offerta di prodotti e servizi?

Come posso espandere il bacino dei miei clienti e cogliere nuove opportunità di business?

MATRICE MORFOLOGICA

Come valorizzare risorse e competenze disponibili limitando gli investimenti

Innovare la propria offerta a costi e tempi ridotti



Come posso reinventare i miei prodotti “maturi”?

Como posso usare la creatività ed il mio intuito per innovare i prodotti?

TECNICHE DI CREATIVITÀ

Come applicare le abilità creative allo sviluppo dei prodotti

Curare ogni momento di contatto con il cliente



*Quali Bisogni Soddisfano i
miei Prodotti/Servizi?*

*Quanto è facile Accedere ai miei
Prodotti/Servizi?*

*Quale esperienza reale
producono i miei
prodotti/servizi*

CUSTOMER JOURNEY

Come progettare prodotti e servizi insieme e tramite il cliente

- **Innovation Way** è una suite di strumenti dal carattere fortemente operativo che permettono di avviare un processo di innovazione sistematico, efficace a investimento limitato.
- Gli strumenti della suite permettono di ampliare la conoscenza di metodi per rinnovare l'offerta e per accedere ai mercati, creando nuove opportunità di business.
- **Innovation Way** è un percorso strutturato che propone molteplici prospettive di analisi della “value proposition” favorendo il coinvolgimento ed i contributi dei ruoli sia tecnici che commerciali, nella generazione di nuovo Valore per il mercato e per l'azienda.
- Il percorso permette di aumentare la capacità personale dei partecipanti di **generare nuove idee** attraverso la sperimentazione in prima persona di **tecniche per produrre innovazione**, collaudate in precedenti esperienze e in contesti diversificati.