



webinar gratuito

# COMPETENZE PER RIPARTIRE

per manager, professionisti, imprenditori

**27 agosto**  
ore 17

## NUOVI MODELLI DI BUSINESS COMMERCIALE

Aggiornare strategie commerciali per mantenere la fidelizzazione dei clienti e trovarne di nuovi

Incontro con **Maurizio Chiappa**,  
*Imprenditore e Consulente Aziendale*

webinar gratuiti  
**COMPETENZE  
PER RIPARTIRE**  
per manager, professionisti, imprenditori

**30 luglio**  
ore 17  
**LEADERSHIP IN TEMPO DI CRISI**  
con Roberto Canu, Psicologo del Lavoro e delle Organizzazioni

**6 agosto**  
ore 17  
**NUOVI MODELLI DI BUSINESS COMMERCIALE**  
con Maurizio Chiappa, Imprenditore e Consulente Aziendale

**27 agosto**  
ore 17  
**IL DISTANCE MANAGEMENT**  
con Sonia Stefanovich, Formatrice Aziendale

in collaborazione con **4BUSINESSlifeskills**

**ASFE** AZIENDA SERVIZI FORMAZIONE IN EUROPA  
**formazione** spa

Abbiamo trascorso gli ultimi mesi nella speranza ed attesa della ripartenza.

Non sappiamo ancora con certezza cosa succederà ... ma chi come noi ha passione e voglia di ripartire sa che **è il momento di farlo**.

Ci siamo interrogati su come e cosa mettere in cantiere per supportare i nostri clienti in questa fase così dura e sfidante.

E abbiamo deciso di offrire formazione sulle competenze che possono aiutarci a **reggere e vincere il cambiamento**.

Sappiamo che questa fase ha bisogno di risorse economiche, di normative leggere, di supporti strutturali. Allo stesso modo crediamo però abbia **bisogno di competenze nuove**, soprattutto di soft skills, che sono le competenze che ci rendono capaci di adattare la nostra capacità professionale e imprenditoriale a contesti diversi. Per questo preparato tre webinar gratuiti con i nostri formatori senior, in cui presentare e approfondire 3 temi che abbiamo individuato come importanti per questa fase: **la leadership in tempo di crisi, il distance management, la revisione dei modelli commerciali**

## Il formatore di questo evento

**Maurizio Chiappa**

**Consulente aziendale e Formatore 4business lifeskills**

Dal 2005 si occupa di docenza, consulenza organizzativa, azioni di sostegno e supporto allo sviluppo di competenze individuali ed aziendali

Principali aree di intervento:

- Analisi dei fabbisogni e progettazione di interventi di consulenza e formazione per lo sviluppo delle risorse umane come chiave strategica di successo aziendale
- Formazione (aula o coaching individuale e di gruppo) sui processi di gestione del personale (comunicazione, motivazione, leadership, collaborazione nei gruppi di lavoro, stress correlato)
- Consulenza aziendale per la qualità della gestione delle risorse umane in azienda





# COMPETENZE PER RIPARTIRE

## Nuovi modelli di business commerciale



*Maurizio Chiappa 6 Agosto 2020*

in partnership con

**4BUSINESS** lifeskills



# MODELLI DI BUSINESS. PERCHE'?

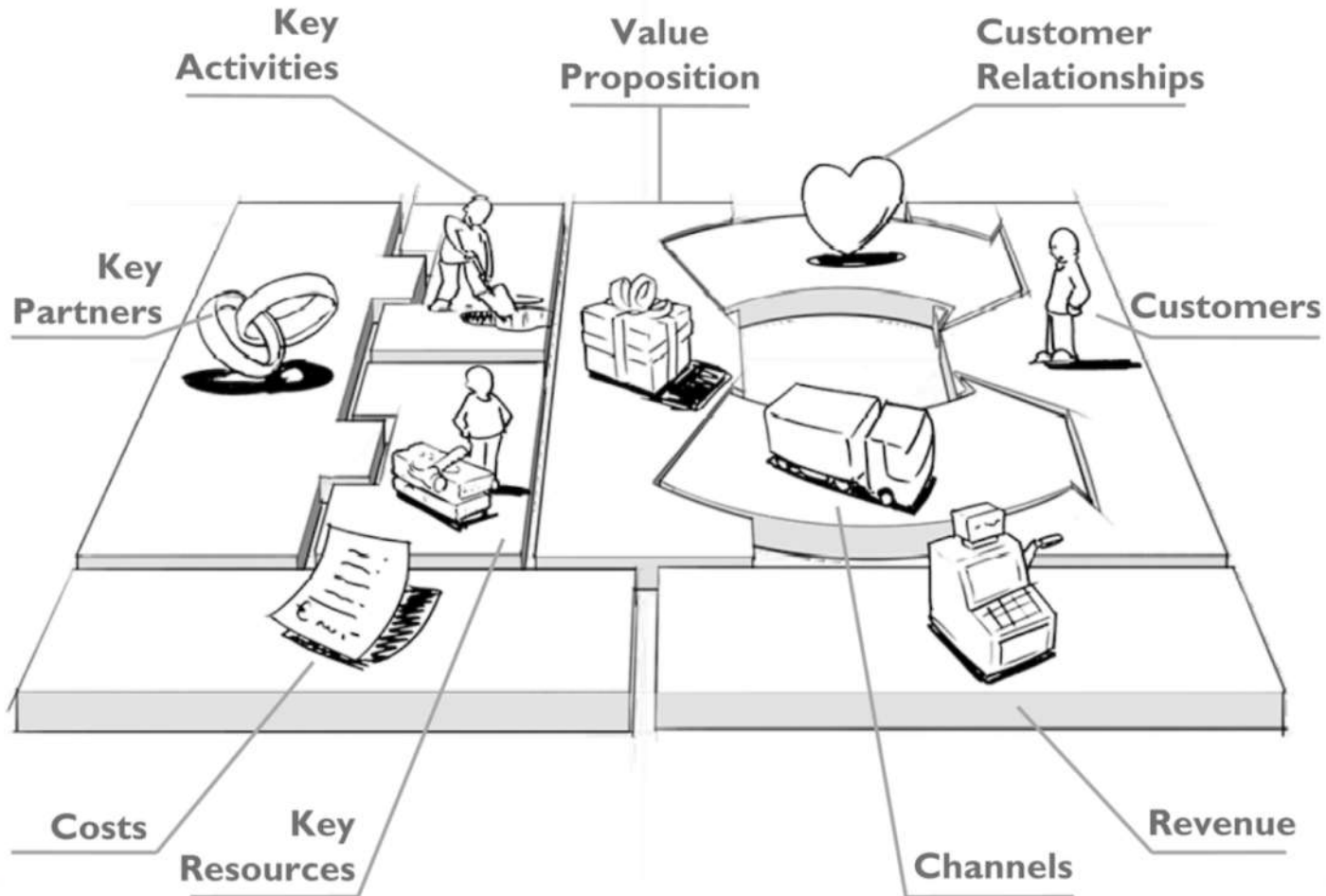
Il Business Model describe la logica con la quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore

*(Alexander Osterwalder, ideatore del Business Model Canvas)*

Ogni azienda ha un suo modello di business  
**MA NON E' DETTO CHE SIA CONSAPEVOLE**



# LOGICA



# STRUMENTI DI IDEAZIONE

## IL BUSINESS MODEL CANVAS

- E' uno strumento strategico che usa il linguaggio visuale



# DESIGN: SEQUENZA DI 9 BLOCCHI





# I 9 BLOCCHI

## chi e cosa

### 1- SEGMENTI DI CLIENTELA (A CHI SEI UTILE?)

- chi è (descrivila)
- che compiti deve assolvere (job to do)
- che problemi incontra (criticità)

### 2- PROPOSTE DI VALORE (VANTAGGIO COMPETITIVO)

l'insieme di prodotti/servizi che creano valore per la mia clientela, **Valore per lui**, perché risponde al job to do risolvendo le criticità.



# Come

## 3- RELAZIONI CON I CLIENTI:

con quali modalità stabilisco e curo la relazione

## 4- CANALI

Con quali modalità ti presento e fornisco la proposta di valore



# Mezzi

## 5- ATTIVITA' CHIAVE

Le attività che devono essere per forza compiute per (creare e sostenere le proposte di valore, raggiungere i clienti, mantenere le relazioni con loro e generare ricavi)

## 6- RISORSE CHIAVE

Le risorse chiave identificano quali risorse (fisiche, intellettuali, umane e finanziarie) sono necessarie alla tua azienda per ....

## 7- PARTNER CHIAVE

Di chi altro ho bisogno per ....



## 8 – FLUSSI DI RICAVI

I flussi di ricavi che l'azienda ottiene dalla vendita dei prodotti/servizi a un determinato Segmento di Clientela

## 9 – STRUTTURA DEI COSTI

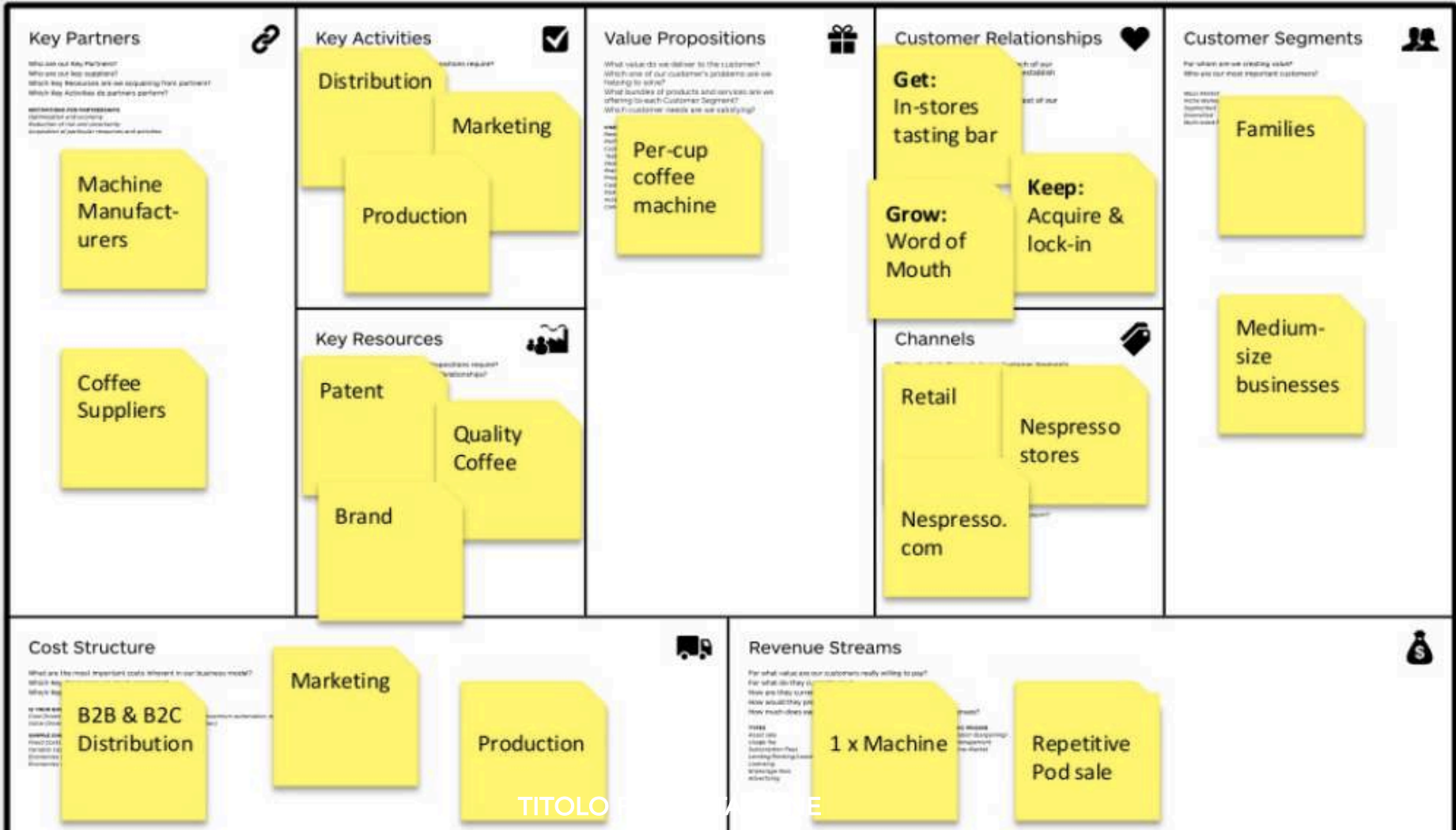
I costi che la tua azienda deve sostenere per rendere funzionante il proprio modello di business ....





# CASI

## The Business Model Canvas



TITOLO

E

# The Business Model of Zara



<p><b>Chi ti aiuta</b> (Partner chiave) </p> <p><b>Offline:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Partner di produzione album             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Massima qualità delle materie prime</li> <li>- Tempi di consegna da rispettare</li> <li>- Disponibilità di magazzino</li> </ul> </li> <li>• Partner di produzione video             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Attrezzature proprie e in continuo aggiornamento</li> <li>- Soluzioni personalizzate ad alto impatto emotivo</li> </ul> </li> </ul> <p><b>Online:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Partecipazione web di settore</li> </ul>	<p><b>Cosa fai</b> (Attività chiave) </p> <p>Produttive: controllo lavori tramite KPI per ogni fase di lavorazione          Problem solving: generazione di procedure per la risoluzione di problemi per il cliente          Manutenzione sviluppo piattaforme: creazione e controllo di strategie per promo-offline e online</p>	<p><b>Come ti rendi utile</b> (Valore offerto) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Progettare, realizzare e raccontare storie di matrimonio</li> <li>• Creare percorsi di storytelling ad alto impatto emotivo</li> <li>• Integrazione esperienze artistiche e multimediali</li> </ul>	<p><b>Come interagisci</b> (Relazioni con i clienti) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creazione di piani di fidelizzazione eventi</li> <li>• Creazione di card e punti</li> </ul>	<p><b>A chi sei utile</b> (Segmenti di clientela) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coppie sposi alto budget</li> <li>• Coppie sposi alternative</li> <li>• Coppie sposi italiane</li> </ul>
	<p><b>Chi sei e cosa hai</b> (Risorse chiave) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fluido: attrezzature, hardware, software</li> <li>• Intellettuale: personale con conoscenza specifica</li> <li>• Finanziarie: Personale con contratto e retribuzione in base a missione svolta</li> </ul>		<p><b>Come ti fai conoscere e come porti valore</b> (Canali) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Feedback clienti</li> <li>• Fiere di settore</li> <li>• Web (youtube, instagram, facebook)</li> </ul>	
<p><b>Cosa dai</b> (Struttura dei costi) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costi fissi: personale, Leasing attrezzature post produzione</li> <li>• Costi variabili: materie prime, collaborazioni esterne</li> </ul>		<p><b>Cosa ottieni</b> (Flussi di ricavi) </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Modalità di pagamento             <ul style="list-style-type: none"> <li>- anticipato intero importo</li> <li>- pagamento dilazionato in 5 rate come da contratto</li> <li>- possibilità di finanziamento a tasso agevolato</li> </ul> </li> </ul>		



# DOMANDA

COSA E COME LO SCENARIO CAMBIA ?

PIU' NELLO SPECIFICO .... COME AVVIENE RELAZIONE  
(RELAZIONE +CHANNEL) CON IL CLIENTE? UNA IMMAGINE





# LA TEMPESTA PERFETTA

PIL USA – 33%

PEOPLE CHIEDE IDEE NON DA SOLUZIONI

CAMBIA - PERCHE' COME SI DEFRAMMENTANO LE PERSONE SI DEFRAMMENTANO I MODELLI

SI PUO' MODELLIZZARE NEL CONTESTO INCERTO? SE SÌ COME?



# 4 ANCORAGGI DI UN NUOVO MODELLO DI BUSINESS IN TEMPI DI CRISI

- 1 RE – VISIONE
- 2: CONNECTION MIX
3. CARE GIVER
- 4:SOFT SKILLS TRAINING



## in 2020

---

1. Complex Problem Solving
2. Critical Thinking
3. Creativity
4. People Management
5. Coordinating with Others
6. Emotional Intelligence
7. Judgment and Decision Making
8. Service Orientation
9. Negotiation
10. Cognitive Flexibility

## in 2015

---

1. Complex Problem Solving
2. Coordinating with Others
3. People Management
4. Critical Thinking
5. Negotiation
6. Quality Control
7. Service Orientation
8. Judgment and Decision Making
9. Active Listening
10. Creativity



# SPERIMENTATE IL CAMBIAMENTO IN 8 TAPPE

- 1- CAMBIATE L'ORGANIZZAZIONE DEL TEMPO E RISERVATE ALMENO IL 10% AD ATTIVITA' NON ORDINARIE
- 2 - RIVEDETE LA VOSTRA VISION CON IL PERSONALE
- 3 - SCRIVETE O RIVEDETE IL MODELLO DI BUSINESS
- 4 – LAVORATE PER SOTTRAZIONE (DECLUTTERING, ELIMINAZIONE DI PROCESSI INUTILI E RIUNIONI FIUME)
- 5 – PIANIFICATE DA SUBITO GLI UPGRADE (POI NON LO FARETE)
- 6 CREATE ALMENO UN MIX DI PRODOTTO CON ALTRI
- 7 SPERIMENTATE ALMENO UNA NUOVA MODALIT' DI RELAZIONE
- 8 HR: AGGIORNATE LE COMPETENZE DEI COMMERCIALI IN MODO SIANO COMMERCIALI FORMATI E AUTENTICI. NON VENDITORI







# USCIRNE INSIEME

SPORCATEVI LE MANI CON COMPETITOR O PARTNER: NON FEMARSI A CIO' CHE SI E'

PART = PARTE

PARTNER = AMALGAMA, CONSENSO

ART = CREATIVITA'

SHIP: VIAGGIO

HIP: UN PIZZICO DI SODDISFAZIONE E RISULTATO



**4BUSINESS**  
l i f e s k i l l s

4BUSINESS lifeskills | Via Leoncino 15 – 37121 Verona  
045 8531477 | info@4b-ls.com | www.4b-ls.com



**ASFE** AZIENDA  
SERVIZI  
FORMAZIONE  
IN EUROPA  
SOLUZIONI DALLA PARTE DELLE IMPRESE

ASFE Scarl | Via Belluzzo, 2 – 37132 Verona  
045 2056100 | info@asfe-vr.it | www.asfe-vr.it

**formazione** spa  
società consorzio a r.l.

Formazione SPA Scarl | Via Kufstein, 5 – 38121 Gardolo (Tn)  
0461 994748 | info@formazione spa.it | www.formazione spa.it