



BUSINESS INNOVATION

ANALISI DI SCENARIO



MODELLO DI BUSINESS

VALUE PROPOSITION DESIGN



BUSINESS INNOVATION

CHE COS'È

E' un insieme integrato di interventi che aiuta l'azienda, passo dopo passo, ad esplorare le tre dimensioni fondamentali del business e ad applicare le migliori strategie creative al processo di innovazione

PERCHÉ

Per rendere migliore la vita dei vostri clienti, trovate il luogo d'incontro tra il vostro valore distintivo e i loro bisogni. Noi vi forniamo il necessario per liberare soluzioni solide, utili e gratificanti

COME

Con la nostra metodologia, aiutiamo l'azienda ad analizzare lo scenario, generare concept innovativi, creare la proposta di valore e innovare il modello di business

UN CASO AZIENDALE

Soluzioni innovative di servizi e prestazioni accessorie

RISULTATI E VALORE AGGIUNTO

- Un modello integrato di servizi e prestazioni accessorie
- Creazione di un nuovo canale divulgativo
- Nuova modalità di erogazione del servizio
- Nuovi servizi legati a nuove tecnologie
- Porte di accesso alla rete

METODOLOGIA E TECNICHE

Una sessione dedicata al team per allineare: obiettivi, valori, motivazioni e competenze.

Analisi dello scenario per ricercare informazioni, punti di vista, prospettive, idee, benchmark, competitor e mercati adiacenti. Sono stati utilizzati questionari e tecniche del “giornalista” e del “detective”. Il team ha esplorato i tre grandi perché del cliente: beneficio principale, scala dei valori, utilità pratica.

La Mappa del Cliente ha consentito di ideare un paniere di servizi, trasformato poi in una matrice e in un vero e proprio sistema integrato di servizi. Ispirato dalla Share Economy e dal Metodo delle CREATE, il team ha creato un modello innovativo slegato dai prodotti che coinvolge attivamente stakeholder e clienti con un nuovo canale divulgativo, una nuova modalità di erogazione, servizi e porte di accesso legati alle nuove tecnologie.

CONTESTO E OBIETTIVI

Il cliente ha una gamma di prodotti assicurativi tecnicamente molto validi; per attrarre nuovi clienti intende sviluppare soluzioni innovative di servizi e prestazioni accessorie. L'obiettivo è rendere l'offerta sempre più vicina ai bisogni dei clienti attuali e prospect della compagnia. Il concept innovativo è generato da un team interno dedicato con il supporto di un nostro coach.

