

Invito al WORKSHOP

"DALL'IDEA IMPRENDITORIALE AL TUO MODELLO DI BUSINESS"

La metodologia "Business Model Canvas" finalmente in Trentino.

Applicala alla tua impresa.

Premessa

Il termine "business model" è ormai entrato nel lessico delle startup, di chi vuole avviare una nuova impresa e anche di chi vuole migliorare e potenziare la propria azienda. Il "modello di business", infatti, rappresenta la struttura essenziale a cui rifarsi per fare scelte strategiche sul mercato, per soddisfare i bisogni dei clienti e per ottimizzare tutti i processi aziendali. Spesso, però, alla teoria non segue una pratica efficace e il business model non viene definito bene o viene sviluppato in modo superficiale.

Trentino Sviluppo organizza un workshop di due giorni con lo scopo di far apprendere e sperimentare concretamente una metodologia collaudata a livello internazionale, che consente la trasformazione dell'idea imprenditoriale in un business model ritagliato sull'azienda: questa metodologia è il "Business Model Canvas" di Alexander Osterwalder.

Nella prima giornata si apprenderà a usare il Business Model Canvas e ad applicarlo direttamente sulla propria azienda. Nella seconda giornata ci si concentrerà sul cliente e su come adattare i propri prodotti/servizi ("Value Proposition") alle sue necessità.

Luogo

Trentino Sviluppo S.p.A., Via F. Zeni 8, 38068 Rovereto. Aula meeting

Date

Giovedì 14 maggio e venerdì 15 maggio 2015.

Agenda

Prima giornata: **IDEA DESIGN**

Programma del 14 Maggio 2015

Registrazione ore 9

Agenda Mattina ore 9,30 – 13,15

- Mercato, Innovazione e Futuro: insight per l'innovazione
- Il Business Model: caratteristiche, funzioni e vantaggi
- Il BUSINESS MODEL CANVAS come chiave per creare nuovo valore
- Il processo per creare valore attraverso il BMC
- Prendere spunto dai casi di successo: analisi di modelli di business innovativi
- Creare un prototipo di startup in 20minuti

Agenda Pomeriggio: ore 14,30 – 17,30

- Linee guida per l'Analisi e la Progettazione
- Dietro le Quinte: come Approfondire l'uso del BMC
- Mappare il proprio modello di business con il BMC
- Fast Thinking: strumenti e tecniche per generare nuove idee ed evolvere il proprio modello di business
- Linee guida strategiche per generare alternative strategiche

Seconda giornata: **CUSTOMER DISCOVERY**

Programma del 15 Maggio 2015

Agenda Mattina ore 9,30 – 13,15

- Riconfigurare lo spazio di mercato facendo leva sui clienti
- Segmentazione Motivation Driven e mappatura nell'esperienza di consumo.
- Mappatura Empatica: elementi differenzianti nella percezione del cliente
- Scoprire cos'è il Job-To-Be-Done dei Clienti e perché può fare la differenza tra fallimento e successo di un'offerta (e di un'impresa)

Agenda Pomeriggio: ore 14,30 – 17,30

- Customer Discovery Process: costruire il Profilo Cliente e la sua Esperienza d'Acquisto
- Product-Market-Fit: costruire un'efficace offerta di prodotti e servizi attraverso il Value Proposition Canvas
- Comprendere i differenziali strategici per diversificarsi e distinguersi dalle offerte già presenti ed essere percepiti come unici e di valore
- Sviluppo e Re-Design del Business Model partendo dalla nuova Value Proposition

Profilo del formatore

People è la società punto di riferimento in Italia per il Business Design. Aiuta le aziende a innovare e sviluppare nuovi modelli di business e a implementare innovazioni strategiche in modo veloce ed efficace. Ha ideato e curato i **principali portali italiani** in materia tra i quali figurano BusinessModelCanvas.it, PersonalBizCanvas.it, BrandingCanvas.com e PersonalBrandingCanvas.com. È **revisore tecnico** dell'edizione italiana del sequel di **Business Model Generation: Value Proposition Design®**, scritto da Alexander Osterwalder, Yves Pigneur, Greg Bernarda e Alan Smith. È **revisore tecnico** dell'edizione italiana del best seller internazionale **Business Model You®**, scritto da Tim Clark e Alexander Osterwalder, ideatori del metodo Canvas.

È impegnata nella diffusione degli strumenti e della **metodologia del Business Design** attraverso la realizzazione di nuovi modelli e mappe visuali e interventi formativi e consulenziali in grandi aziende, organizzazioni e Università in Italia.

Destinatari

Categoria A: soggetti insediati nella Greenhouse di Progetto Manifattura e in Starter del Polo della Meccatronica (pre-incubazione).

Categoria B: imprese con sede operativa in provincia di Trento (i partecipanti debbono aver sede lavorativa in provincia di Trento)

Numero di posti disponibili

Massimo 14 persone.

Categoria A. Massimo 5 posti.

Categoria B. Massimo 9 posti.

Costi

Categoria A Corso gratuito.

Categoria B 250 € + IVA

Priorità

Categoria A Ordine cronologico iscrizione

Categoria B Priorità alle aziende insediate nei B.I.C. di Trentino Sviluppo (ordine cronologico). In caso di posti disponibili, si ammetteranno le aziende non B.I.C. (ordine cronologico).

Richiesta di iscrizione

Le manifestazioni di interesse per partecipare al modulo formativo dovranno pervenire a Trentino Sviluppo entro e non oltre il **6 maggio 2015**, ore 20.00, collegandosi all'apposito [link](#) e compilando i campi richiesti.

Iscrizione e modalità di pagamento

Selezionate le manifestazioni d'interesse pervenute, Trentino Sviluppo contatterà via mail coloro che saranno stati ammessi al corso. Gli ammessi della categoria B dovranno completare la propria iscrizione effettuando il versamento anticipato della quota di iscrizione entro e non oltre l'**8 maggio 2015** a mezzo bonifico bancario sul conto **Unicredit S.p.A.** codice **IBAN IT12W0200811758000030049440** (anticipando per email a info@trentinosviluppo.it) copia del pagamento.

In caso di mancato pagamento entro il termine indicato, l'iscrizione non sarà confermata.