Corso - 21/11/2024

Diamo valore ai servizi: nuovi segmenti di business

Un workshop laboratoriale interattivo, che coinvolge i partecipanti nello studio di nuovi modelli di business da applicare nelle aziende di appartenenza.

Obiettivi

Obiettivo del corso è principalmente quello di fornire competenze interdisciplinari di livello manage-riale relative a:
- Creazione di modelli di business innovativi orientati alla servitizzazione.
- Innovazione di servizio attraverso le nuove tecnologie
- Metodi e strumenti per l'ideazione di soluzioni prodotto-servizio

Programma

Attraverso l'approfondimento dei contenuti, esempi e casi di successo, e pratici lavori di gruppo, il corso si propone di fornire ai partecipanti una comprensione degli elementi chiave della service and digital transformation, stimolando l'innovazione del business model.

Utilizzando specifici tool sviluppati dai ricercatori di ASAP e l'approccio design thinking, questo laboratorio si propone inoltre di fornrie ai partecipanti metodi e strumenti utili per formalizzare nuove idee che possono guidare lo sviluppo di strategie e modelli di business in ottica servitization.
Si discuteranno le traiettorie di sviluppo dell'offerta di servizi digitali/data-driven che sono abilitate dalla adozione di tali tecnologie, fino a trattare il tema di come il passaggio ad una offerta di servizi avanzati e soluzioni integrate possa abilitare modelli di business avanzati (pay-per-x, as-a-service, da casi di studio reali, in settori industriali rappresentativi, e testimonianze di manager aziendali. I concetti discussi, sarnno quindi applicati in un workshop laboratoriale interattivo che prevede un challenge di "servitizzazione" da sviluppare tramite attività di gruppo.

Saranno utilizzati specifici strumenti che aiuteranno i partecipanti a definire il problema e stimolare la ricerca di soluzioni orientate all'innovazione dei servizi. I gruppi saranno poi chiamati ad elaborare e valutere un business model servitizzato, in grado di creare valore con la soluzione richiesta dal cliente che risponde al problema definito. Grazie alle interazioni e al lavoro in gruppi, i partecipanti potranno quindi condividere, sperimentare e riflettere sulle proprie concettualizzazioni, apprendendo le differenti opzioni di innovazione del business dei servizi.

TESTIMONIANZA AZIENDALE a cura di:

SCM Group

Destinatari

Figure apicali - vertici strategici, direzioni generali e prime linee quali direttori/responsabili area marketing, vendite, amministrazione e finanza, R&S, ingegneria/uffici tecnici, logistica/operations. A queste figure possono aggiungersi i referenti della unità Service (Aftersales, CustomerCare, After-market, etc.) in quei casi in cui la corrispondente direzione aziendale ha già assegnato loro responsabilità di business, oppure se vi è interesse da parte di tale direzione allo sviluppo in tali figure di consapevolezze e conoscenze preliminare in merito alle sfide della servitizzazione.

Durata

8 ore

Quota di adesione:

800,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.100,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

21/11/2024 09.00-18.00 - Modena