



business model academy master

Interattiva Editore presenta **IN Business Model**, la strategia di business per potenziare il Network. Partecipa ad una delle date del Roadshow e diventa protagonista del tuo business.

TI ASPETTIAMO AD UNA DELLE SEGUENTI TAPPE:

4/06

BRESCIA

*C/o Adifer Brescia
Servizi
Via Rieti, 4*

14/06

BOLOGNA

*C/o Adifer Bologna
Via Isonzo, 10
Villanova di Castenaso*

19/06

ROMA

Obiettivi

Ogni incontro fornirà **strumenti e competenze** necessarie per gestire attivamente il cambiamento, ottimizzando il proprio **Modello di Business** con l'attuazione di **IN Business Model** e grazie al confronto con il Network.

Analizzeremo in che modo le diverse attività aziendali si relazionano l'una con l'altra e come orientare queste informazioni per il nostro profitto e successo. Al termine del workshop sarà definito un modello di business chiaro e condiviso insieme ai partecipanti, basato sul **Business Model Canvas**.

Con gli strumenti a disposizione durante i workshop saremo in grado di:

- ✓ definire chiaramente la nostra idea di business
- ✓ identificare le aree in cui concentrarci maggiormente
- ✓ Individuare una Proposta di Valore da offrire ai clienti
- ✓ Valorizzare la nostra differenziazione

Contenuti

come disegnare o allineare un modello di business innovativo

- ✓ Introduzione al Business Model Canvas
- ✓ * 9 blocchi per la costruzione del Modello di Business
- ✓ Iniziare dal tuo Modello di Business
- ✓ Business Model e Value Proposition
- ✓ Introduzione alla Jobs-to-be-Done Theory
- ✓ Giocare con i numeri: come rendere scalabile il Business
- ✓ Perché i Modelli di Business non performano e come evitarlo

Questo primo approccio al Business Model ci aiuterà a comprendere i blocchi costitutivi di qualsiasi attività commerciale.

* 9 blocchi del business model

Clienti: Segmentazione VS Personas

Valore: la Value Proposition

Relazioni: come interagire con i clienti

Distribuzione: come distribuire la Value Proposition ai clienti

Attività: fare l'essenziale e delegare o cancellare il resto

Risorse: cosa occorre per far funzionare il Business

Partner: riconoscere le persone che portano valore

Costi: quanto costa distribuire la Value Proposition

Ricavi: quanto ricaviamo dalla Value Proposition

A chi è rivolto

Questo workshop è rivolto a imprenditori, manager e addetti alle vendite

Tipologia e durata

Design Training di 6 ore (9-12 | 14-17)

Perché farlo

Far parte di un Network allineato e performante è uno dei principali vantaggi competitivi in un contesto economico complesso e mutevole. Il Business Model Canvas trasforma la forza competitiva del singolo Centro IN, in risultati, fatturato e margini per l'intero Network.

Partecipazione

Ogni tappa prevede la partecipazione in forma gratuita di un partecipante per azienda. La quota per ogni ulteriore partecipante è di 200,00 €.

(In caso di partecipazioni ulteriori seguirà modulo ordine con richiesta di pagamento anticipato)

Contatti & Informazioni

Per comunicare la tua presenza ad una delle tappe del Roadshow e ricevere informazioni, scrivi a network@interattivaeditore.com