

LINK FUTURO: I CONSIGLI DEGLI ESPERTI

Un format di Trentino Sviluppo

#11 RIPENSARE IL MODELLO DI BUSINESS

I tre consigli di Paolo Aversa*

Primo consiglio: migliorare l'esperienza di consumo

In momenti di cambiamento ambientale, incertezza e grandi sfide come quello dell'emergenza Coronavirus per ogni azienda è fondamentale lavorare al ripensamento del proprio modello di business.

Il primo suggerimento per raggiungere l'obiettivo è quello di cercare di migliorare l'esperienza di consumo del cliente: all'interno delle maglie legislative e delle indicazioni per aumentare il livello di sicurezza del consumo, bisogna pensare a come rendere questa esperienza più piacevole e più interessante per il cliente.

Un esempio semplice? Lavorare sui tempi di attesa all'ingresso degli esercizi, riducendo la formazione di file.

Secondo consiglio: mobilitazione sociale

Il secondo suggerimento per puntare a proporre un nuovo modello di business in queste contingenze è quello di lavorare in modo sinergico con tutte le opportunità derivate dalla mobilitazione sociale.

Gli studi confermano che in momenti come questi ci sono grandi disponibilità di volontari per mettere in piedi servizi a favore della comunità, specialmente di quelle persone che hanno problemi ad uscire di casa perché a rischio di contagio.

Ad esempio questi volontari possono essere utilizzati per portare i nostri prodotti proprio a casa di questa categoria di clienti più in difficoltà.

Terzo consiglio: strumenti digitali “collettivi”

Il terzo suggerimento è quello di ripensare il proprio business attraverso lo strumento digitale sia in modalità individuale sia collettiva.

Questo vale a dire non soltanto pensare a sviluppare un sito internet per la vendita dei propri prodotti e servizi ma di coordinarsi con altri esercizi e servizi della zona per creare dei centri virtuali dove tutte le attività d'impresa che si identificano, per esempio, con un centro storico o con un centro commerciale possano avere un loro spazio condiviso, permettendo così di abbattere e suddividere i costi andando allo stesso tempo a massimizzare i vantaggi per clienti e imprese.

***Paolo Aversa** è economista e esperto di strategia e innovazione. Professore Associato di Strategia e Direttore del Full time MBA a Cass Business School City, University of Londra nonché Visiting Professor all'Università di Trento. Detiene affiliazioni con la Stockholm School of Economics, Università Ca' Foscari, Bologna Business School, e Fondazione CUOA. Precedentemente ha lavorato presso il Dipartimento di Management della Wharton School, University of Pennsylvania.

È stato insignito con più di venti riconoscimenti internazionali, tra i quali la Marie-Curie Fellowship, il “Talented Young Italians Award” dell'Ambasciata Italiana a Londra, ed è stato inserito nella lista dei “World's 40 Best Professors under 40” della Poets and Quants. Collabora come formatore e advisor per varie aziende italiane ed estere su temi di strategia, innovazione del modello di business e trasformazione digitale.

Paolo Aversa | Ripensare il modello di business