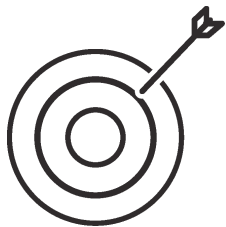




Riprogettare il business model aziendale per aumentare il valore al cliente

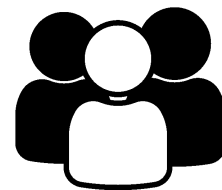
OBIETTIVI

Potenziamento della proposta di valore al cliente



A CHI È RIVOLTO

Direzione aziendale, responsabili e addetti in genere



RISULTATI

Sviluppo di percorsi di potenziamento della proposta di valore

Innovazione sistemica del modello di business aziendale

Educazione alle tecniche di ascolto del cliente

Implementazione di metodi di business design avanzato

Coinvolgimento e motivazione delle risorse umane

Miglioramento della capacità di lavoro in team

PROGETTO 4X4

KICK OFF MEETING



SURVEY ON-LINE AI DIPENDENTI

Quale è l'ecosistema della tua azienda?

PIANTA ORGANIZZATIVA



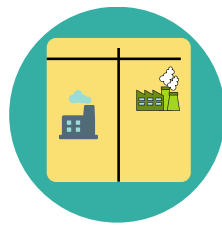
Quale è l'ecosistema della tua azienda?

RACCONTA LA TUA AZIENDA



SEGMENTAZIONE DELLA CLIENTELA

🕒 1 INCONTRO



CHECK-UP AZIENDALE

🕒 1 INCONTRO



FORMAZIONE 4X4

🕒 4 INCONTRI



Descrivere l'Azienda



Capire il cliente



Studiare la relazione



Progettare idee di miglioramento

CONTEST DEI PROGETTI

🕒 1 INCONTRO



DALL'IDEA AL PROGETTO

🕒 2 INCONTRI

