

Imprenditori, processo imprenditoriale, opportunità imprenditoriali

Cinzia Dessì



Processo imprenditoriale

(2)



IDEA



AVVIO



CONSOLIDAMENTO

Processo imprenditoriale

(2)

MODELLI IMPRENDITORIALI

Dimensioni

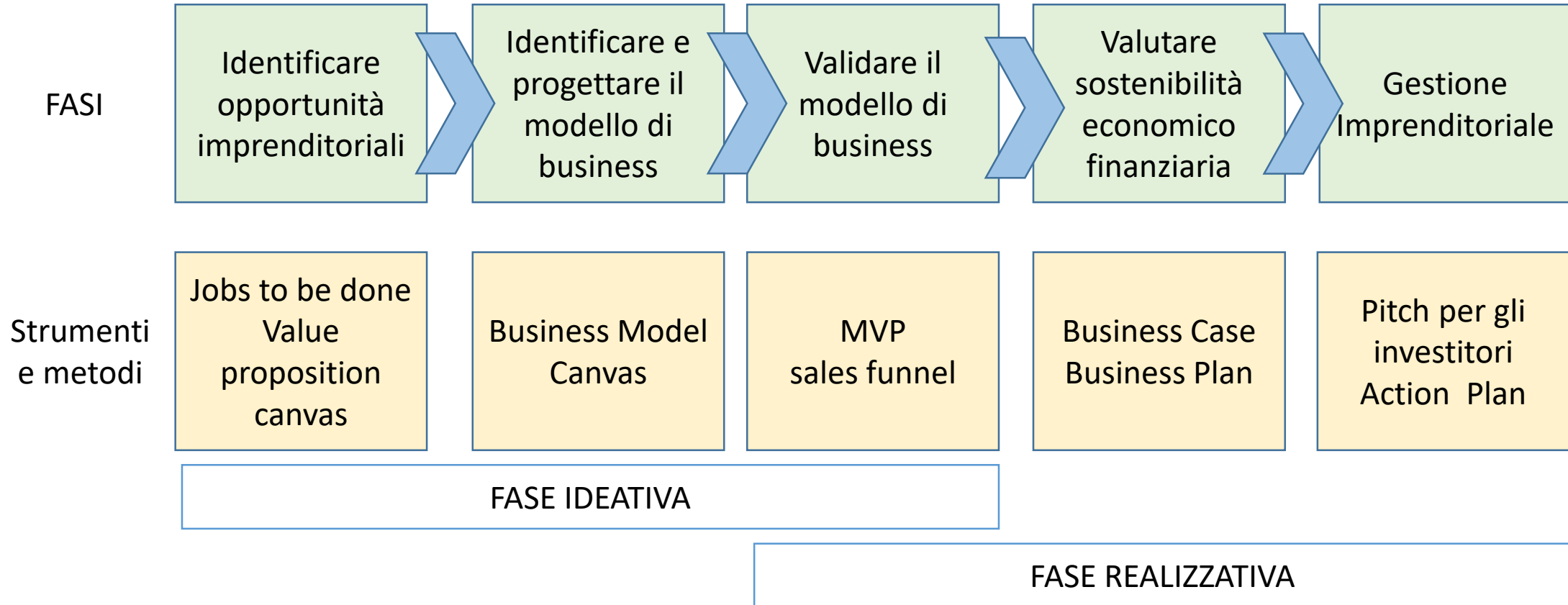
- Livello di Innovazione
- Potenzialità di crescita
- Risorse necessarie

Fare impresa

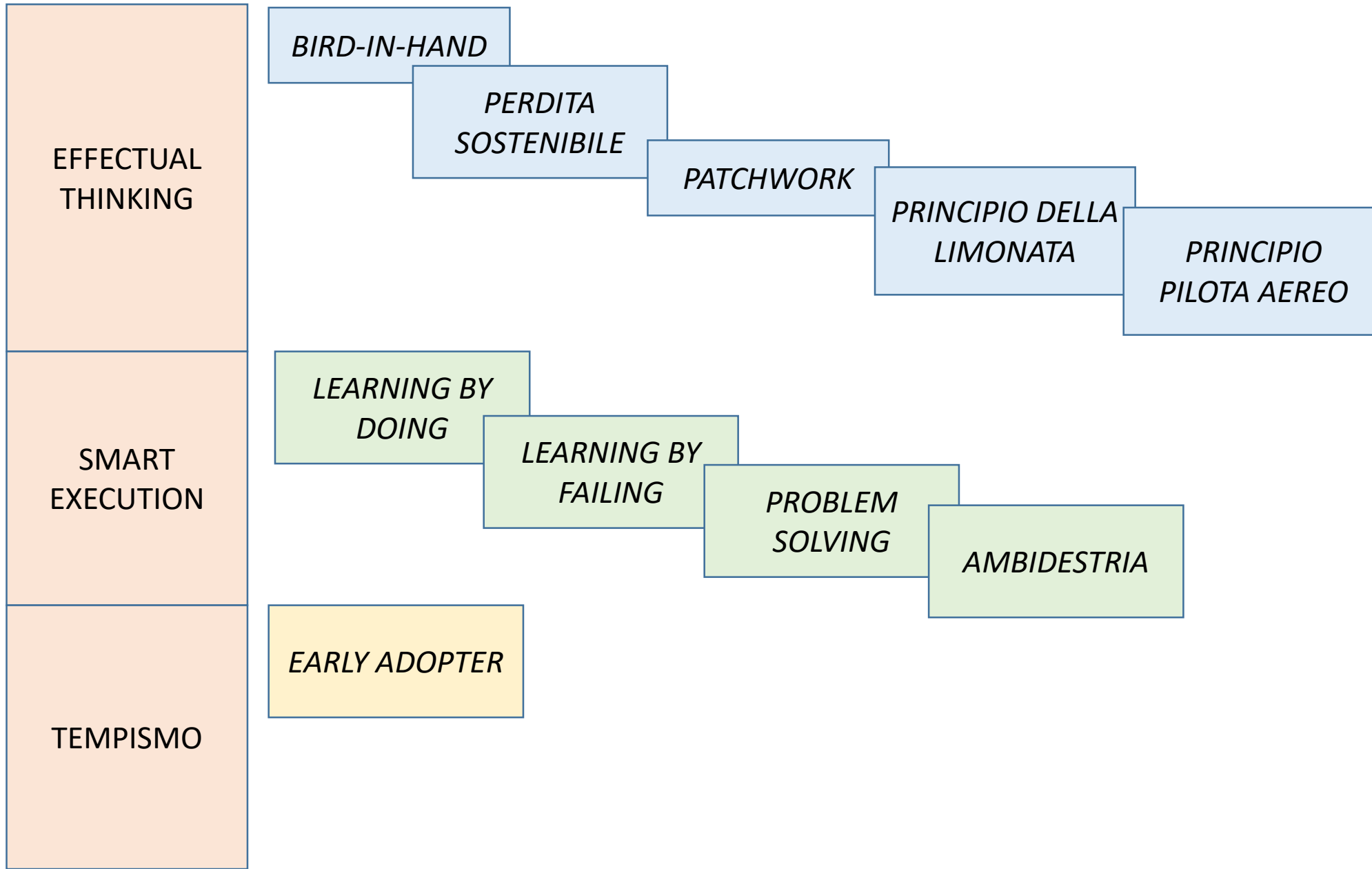
- ✓ Impresa tradizionale
- ✓ Startup trasformativa
- ✓ Startup disruptive

	Nuova impresa tradizionale	Startup trasformativa	Startup disruptive
Livello di innovazione	Contenuto, basato sulla differenziazione rispetto a modelli esistenti	Incrementale, basato sulla trasformazione di modelli esistenti	Radicale, volto a definire nuovi modelli di offerta
Tempi di ritorno	Breve termine	Medio termine	Lungo termine
Impatto a livello di sistema	Occupazione e fatturato	Occupazione e fatturato, trasformazione di settori esistenti	Occupazione e fatturato Potenziale generazione di nuovi segmenti di offerta, mercati e settori
Potenzialità di crescita	Limitate	Rilevanti	Esponenziali
Ruolo di finanziatori terzi	Poco rilevante Eventuale debito per finanziare l'acquisto di beni strumentali e per la gestione del circolante	Rilevante, soprattutto per supportare la crescita dimensionale	Essenziale, sia per la fase sperimentale sia per la crescita
Livello di rischio	Basso	Medio	Alto

Processo Imprenditoriale



Principi guida per il Processo imprenditoriale



Corporate Entrepreneurship

....la fine del vantaggio competitivo

McGrath, Rita Gunther. The end of competitive advantage: How to keep your strategy moving as fast as your business. Harvard Business Review Press, 2013.

Concetto di VANTAGGIO COMPETITIVO
transitorio ed effimero

Riattivare Circoli virtuosi dell'imprenditorialità

- ✓ Evoluzione del ruolo del manager
- ✓ Cambiamento meccanismi organizzativi e della cultura interna
- ✓ Accettazione del rischio
- ✓ Generazione nuove idee e del cambiamento
- ✓ Adozione di Processi e strumenti agili

Corporate Entrepreneurship

«Corporate Entrepreneurship is [...] a process by which individuals or group of individuals, within an existing organization identify and pursue value-creating opportunities, by acquiring the necessary resources and actively managing the associated risk and uncertainty»

Draebye, M: “ Return of the Entrepreneur – Towards a better corporate entrepreneurship definition and taxonomy”, *Economia & Management*, 2016

Opportunità Imprenditoriali

(3)



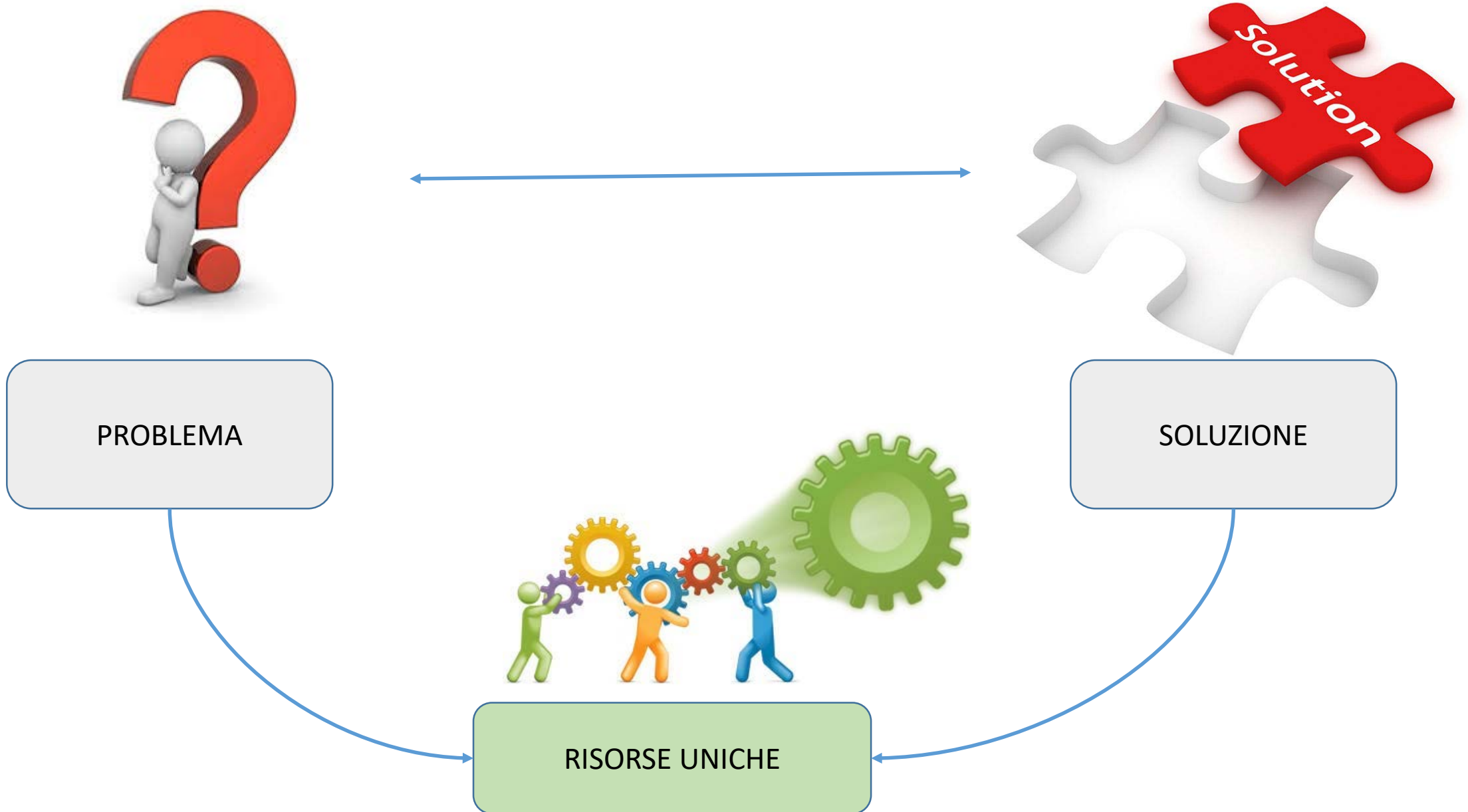
INVENTORE

VS

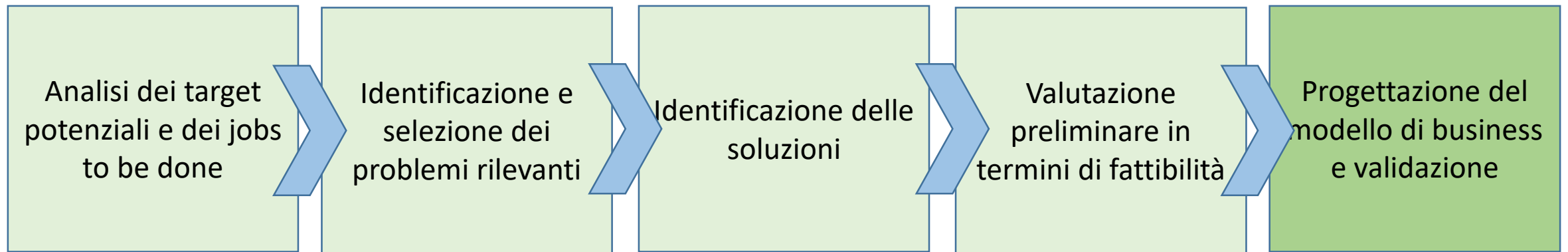


IMPRENDITORE

Identificare opportunità imprenditoriali



Partire dal PROBLEMA



Value Map



Customer Profile



Value Proposition canvas

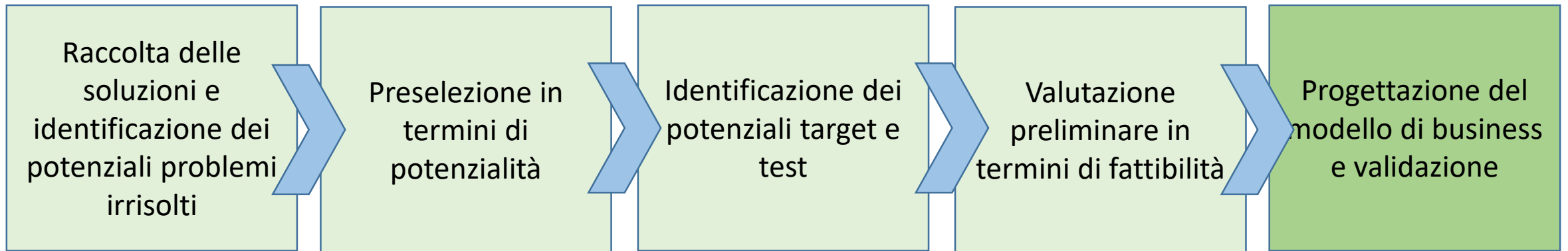
VALUE MAP

- PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI
- PAIN RELIEVERS
- GAIN CREATORS

CUSTOMER PROFILE

- **Jobs to be done**
 - Jobs funzionali
 - Jobs sociali
 - Jobs emozionali
- **PAINS**
 - difficoltà funzionali
 - difficoltà sociali
 - difficoltà emozionali
- **GAINS**

Partire dalla SOLUZIONE



Disponibilità di risorse uniche

- **le conoscenze e le competenze** sviluppate attraverso la formazione, l'apprendimento o l'esperienza sul campo.
- **la passione** che consente di comprendere in maniera unica e distintiva i bisogni dei clienti a partire dalla propria esperienza personale
- **il network** di contatti con potenziali clienti, opinion leader ed esperti
- **il brand, la popolarità e la credibilità**, che possono essere sfruttati come referenza positiva per la raccolta di risorse destinate allo sviluppo dell'iniziativa imprenditoriale