

PROPOSTA PROGETTUALE

# Opportunity Assessment

WORKSHOP PLUS

OFFERTA AZIENDE



CORPORATE INNOVATION  
& STARTUP

**Abbiamo le startup  
nel DNA.**

**Significa che siamo  
abituati a trasformare  
un'idea in un'azienda**

# DA UN'IDEA A UN PROGETTO - LE MACRO FASI



La strada che porta alla generazione e sviluppo di un'idea in un progetto di successo può prendere molte forme ma solitamente passa per una sequenza di questo tipo:

## PROBLEM EXPLORATION

- Qual è il problema di partenza?
- Quali needs / insights ci sono dietro?
- Su quali assunzioni si basa il ragionamento? Quanto sono solide?
- Chi sente questi needs?
- Con quali alternative compensano oggi?
- Che spazi ci sono per nuovi prodotti?
- Quali i possibili scenari di azione?

AMBITO DELL'ASSESSMENT

## SOLUTION DEFINITION

- Approfondiamo i bisogni/obiettivi del target Testiamo con una P.O.C.
- Quali sono i criteri con cui sceglie le soluzioni?
- Quali sono le opportunità/trends di settore?
- Quali sono le potenziali/opportunità interne aziendali?
- Quali sono le must have vs killer features?

## IMPLEMENTATION

### OPEN INNOVATION

- Quali startup troviamo sul mercato per un certo ambito?
- Quale tipo di accordi/rapporti possiamo stabilire con la startup?
- Come facciamo a riconoscere la startup più giusta per il tipo di lavoro da svolgere?
- Come sviluppo con loro un prodotto?
- Come integro la loro offerta con la mia?

**Il motivo n°1 perché una startup fallisce è sbagliare il Market-Fit**

**Significa che hanno soddisfatto un'esigenza che non sentiva nessuno.**

**Certi segnali si possono  
riconoscere già dai primi  
momenti**

**Con le startup alleniamo  
costantemente la nostra  
capacità di sapere dove  
guardare e come identificarli**

**Per evitare di investire  
in un'idea  
senza futuro**

**Serve un Assessment**

# OPPORTUNITY ASSESSMENT



Abbiamo distillato e condensato le pratiche e i metodi che abbiamo applicato per anni nello screening e nella valutazione delle startup in un unico modulo:

PROBLEM EXPLORATION

OPPORTUNITY  
ASSESSMENT



## VANTAGGI



Comprendere velocemente il potenziale dell'opportunità



Ridurre il rischio d'impresa nello sviluppo di nuove idee



Individuare velocemente possibili spazi nel mercato



Risparmiare tempo e denaro sugli investimenti



Aumentare precisione nella definizione domanda-offerta



Documentare il processo di valutazione di idee/opportunità



# DEFAULT vs WORKSHOP PLUS



Esistono 2 varianti dell'Opportunity Assessment, entrambi hanno il medesimo obiettivo in termini di verifica di esigenze percepite o nuove idee di business ma con effetti a lungo termine diversi:

## Opportunity Assessment

Modulo orientato a **minimizzare la distrazione di personale** limitando il coinvolgimento dell'azienda a quelle fasi indispensabili per il corretto svolgimento delle attività dell'assessment.

**IDEALE PER UN'ESPLORAZIONE OCCASIONALE DI UN'ESIGENZA INDIVIDUATA O IDEA EMERGENTE**

OGGETTO DI QUESTO DOCUMENTO

## Opportunity Assessment

**WORKSHOP PLUS**

Modulo orientato al **trasferimento della metodologia** e degli strumenti in modo da poter **replicare autonomamente processi e output** svolti durante il modulo di Assessment.

+WORKSHOPS

+TOOLS

+GUIDES

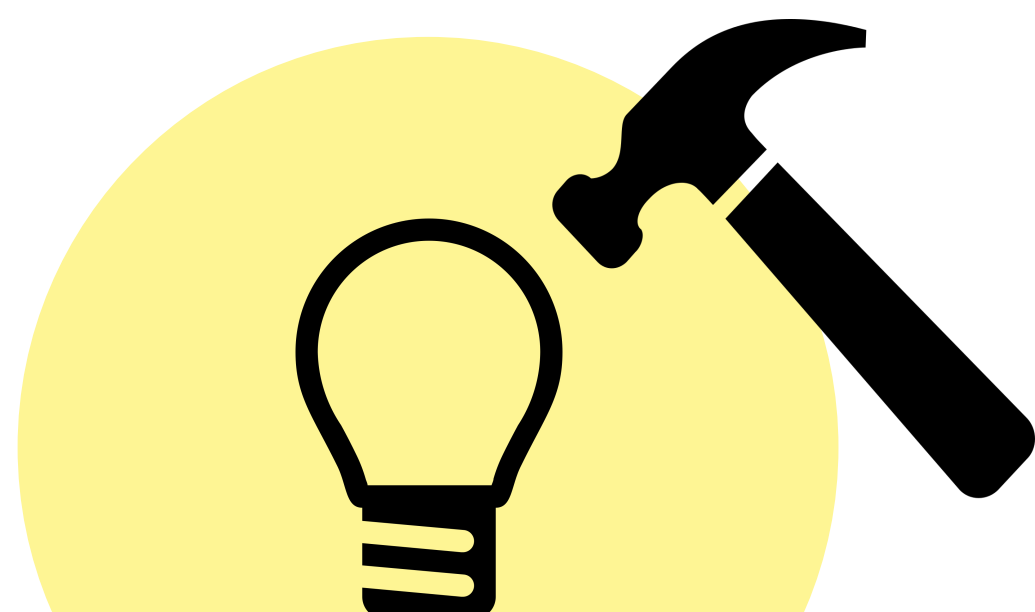
**IDEALE PER INCAMERARE UN METODO STRUTTURATO PER POTENZIARE LE UNITÀ DI INNOVAZIONE INTERNA**



# A CHI SI RIVOLGE



Per aziende che vogliono partire da un'esigenza interna/di mercato o un'idea per un nuovo prodotto/servizio o spin-off aziendale e si chiede:



## Quanto è solida l'idea o assodato il problema?

Se avete individuato un problema o un'idea e ne vorreste verificare quanto sia solida in termini di razionali sulla quale si basa.



## Qual è il potenziale della mia idea?

Se avete un'idea e ne vorreste esplorare il potenziale in termini di problem-solution fit e potenziale in termini di possibile mercato con un metodo strutturato.

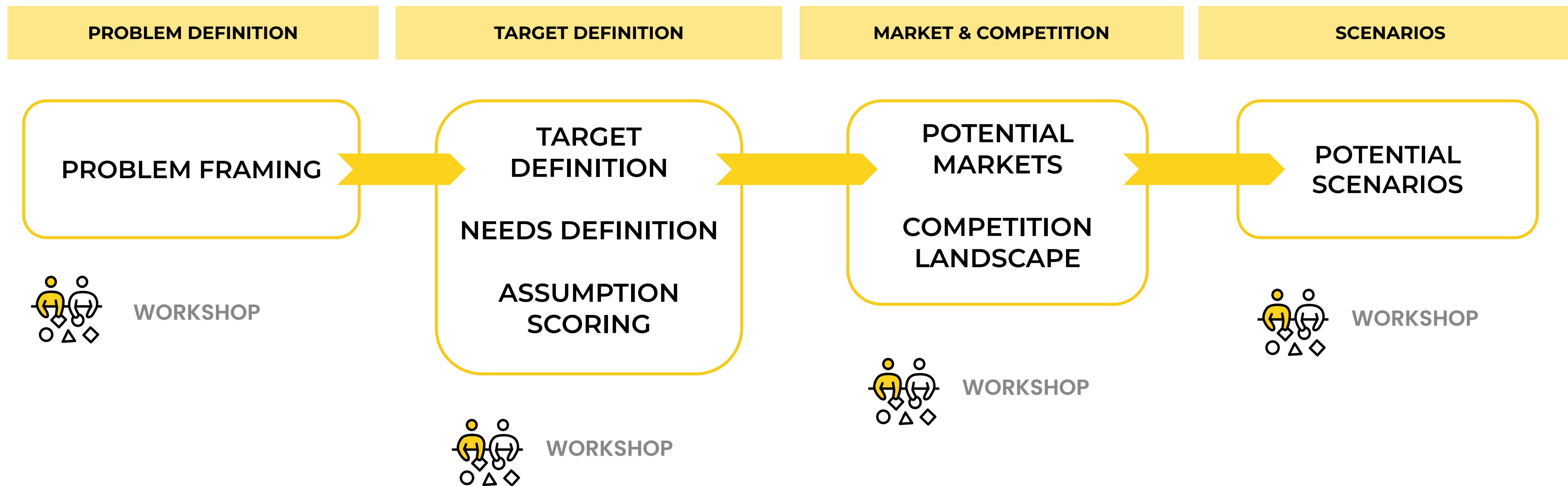
WORKSHOP PLUS



## Come posso replicare il processo in futuro?

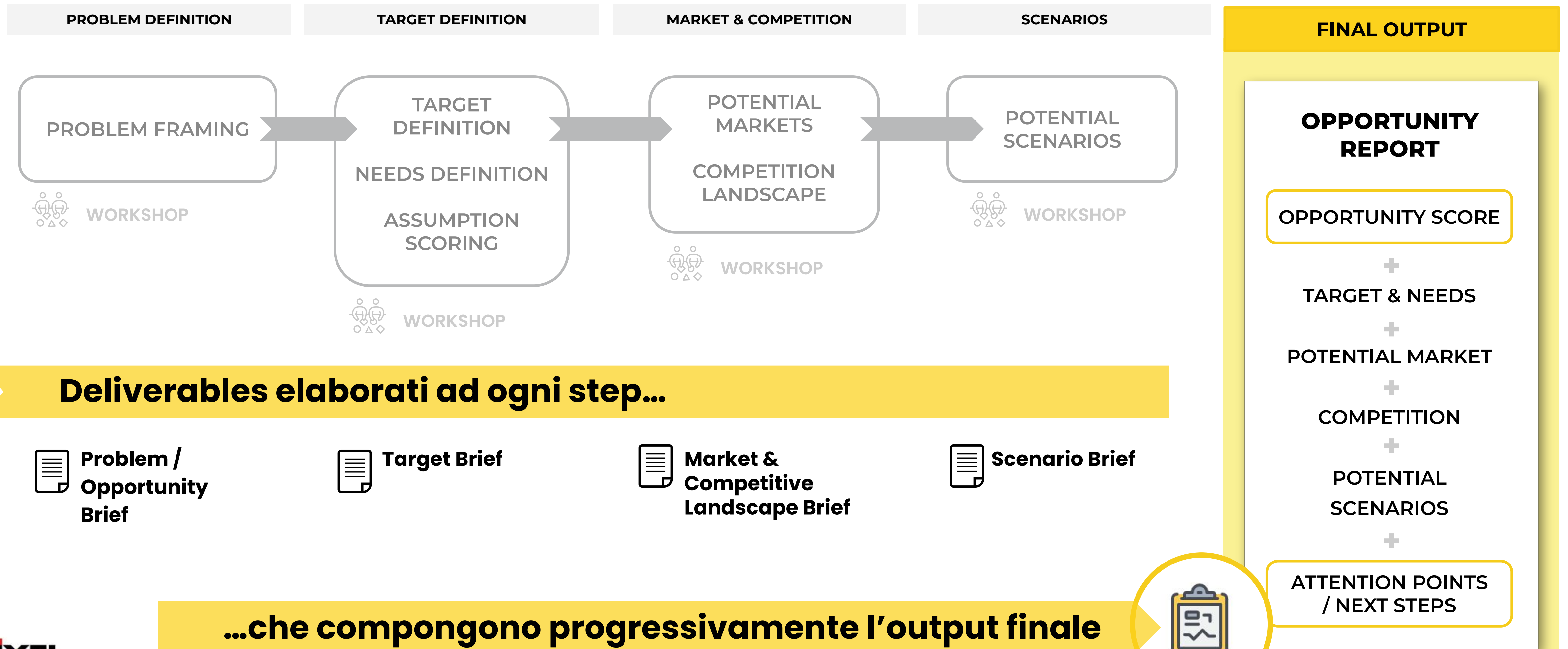
Se vuoi essere maggiormente autonomo in futuro nell'applicare questo processo strutturato a nuove idee di business.

# GLI STEP DELL'ASSESSMENT



**Le informazioni raccolte ed elaborate nei workshop di ogni step alimentano gli step successivi**

# DELIVERABLES



# SCENARIOS

Basandosi sulle informazioni raccolte in precedenza possono essere formulate fino a 3 ipotesi di scenari futuri che possono essere di 2 tipi diversi:

## PRODUCT / SERVICE OUTLINE

Ipotesi di prodotto con schema delle caratteristiche opportune in base all'elaborazione delle informazioni dei workshop precedenti e indicazione di vantaggi e criticità specifiche

## STARTUP MATCH

Ipotesi per una call for ideas verso delle startup per velocizzare tempi di integrazione dell'offerta e/o market testing tramite l'adozione di soluzioni dal mondo dell'Open Innovation

*In alcuni casi un'ipotesi di prodotto porta a/guida una ricerca di startup*

SCENARIO 1

# eCommerce per clienti

*Impostazione di un eCommerce con accesso diretto per clienti business (vs commerciali/fornitori).*

## TARGET

Particolarmente indicato per le medie aziende che cercano autonomia e flessibilità  
Per VIP ci sarà supporto speciale tramite servizio dedicato

## COMPETITIVE ELEMENTS

Intermediazione dei commerciali/fornitori **MUST HAVE**  
*(per assistenza VIP e non perdere il network - modello travel agent)*

Funzionalità gruppo/multi-azienda **DIFFERENTIATING**  
*(per i clienti strutturati come gruppo)*

Custom packaging **KILLER**  
*(personalizzazione dello stacking e assetto di imballo)*

Dati touchpoint di ogni passo  
*(instradare correttamente le richieste di assistenza)*

## PRO vs CONS

- Recupero autonomia clienti
- Riduzione numero richieste
- Recupero controllo visibilità catalogo prodotti
- Possibilità sviluppo esterno
- Effort iniziale impostazione MVP
- Mediazione con network commerciali/fornitori delicata
- Tempi Go-Live potenzialmente lunghi



SCENARIO 2

## Call for Ideas ambito Client Support / cCommerce

*Lancio di uno scouting di startup con soluzioni nell'ambito della gestione del rapporto con i clienti*

### DESIRED OUTCOME

Trovare una o più startup che possono avere delle soluzioni che permettano l'orchestrazione di molteplici canali verso i clienti (conversational commerce, ecc...) con cui instaurare un rapporto di fornitura o partnership.

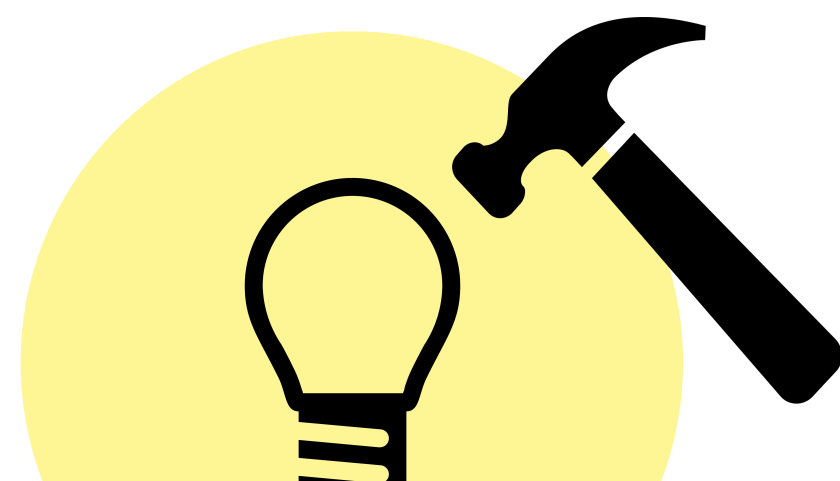
### CHALLENGES

*I problemi o le opportunità individuate durante l'Assessment vengono tradotte in possibili challenges associate alla call per attirare startup con soluzioni più mirate*

- Come ottimizzare il triage delle richieste tramite AI/Machine Learning?
- Come rendere il supporto dato/ricevuto un patrimonio condiviso?
- Come migliorare l'esperienza dell'assistenza clienti tramite le nuove tecnologie?

# OUTPUTS & OUTCOMES

Alcuni dei risultati tangibili che otterrete dal report finale e nel partecipare al percorso



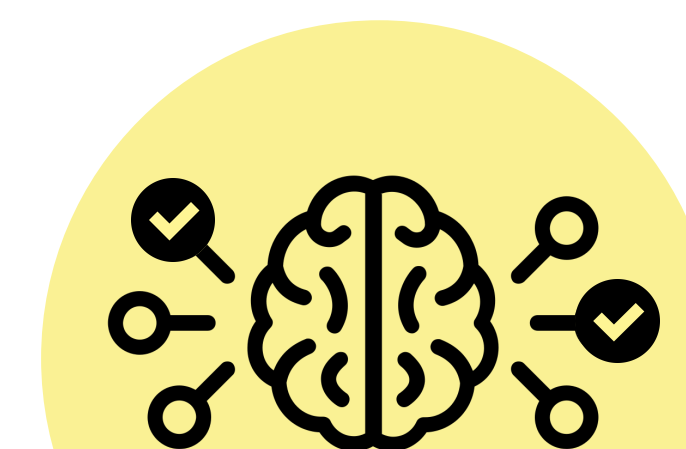
## Fragility Check

Verifica degli elementi che rendono solida o fragile un'idea o l'individuazione di un problema



## Opportunity Audit

Individuazione di possibili elementi differenzianti e di opportunità strategica



## Systematic Reasoning

Avrai un chiaro schema delle logiche dietro la tua idea di prodotto



## Implementation Options

Potrai valutare diverse strade per far implementare la tua idea

WORKSHOP PLUS



## Metodo Replicabile

Le logiche e il processo del report saranno chiare e ripetibili



# DURATA & EFFORT



Il percorso ha una durata variabile e prevede delle sessioni in cui sarete coinvolti in workshops e calls di allineamento.



## Durata del percorso

**~16 Settimane**

ELAPSED TIPICO

in base anche alla vostra  
disponibilità per le attività  
condivise

## Vostro effort richiesto

**~36 h**

4h per WORKSHOP - 8h/wk max

/per risorsa a seconda delle  
competenze richieste

*I valori qui espressi sono valori tipici e possono essere soggetti a variazioni di caso in caso*

# EVOLUZIONI POST ASSESSMENT

Alla fine del percorso, se vorrete sviluppare l'opportunità potrete accedere ad altri moduli del nostro percorso



## Ora cosa faccio?

Ogni caso è diverso e può accedere o richiedere ulteriori fasi diverse.

**Noi ci siamo** e possiamo accompagnarvi nel caso di diversi scenari

...se vorrete passare alla fase di progettazione

## Market Validation

Progetta e sviluppa un P.O.C. Testa sul mercato e raffina velocemente.

[ASK US INFO](#)

...se vorrete provare a vedere se lì fuori c'è già qualcosa...

## Startup Match

Integra velocemente la tua offerta grazie all'Open Innovation

[ASK US INFO](#)

# THANK YOU



[dpixel.it](https://dpixel.it)



[info@dpixel.it](mailto:info@dpixel.it)



[@dpixelvc](https://www.facebook.com/dpixelvc)



[@dpixel](https://www.linkedin.com/company/dpixel)