

IN VIAGGIO VERSO L'ISOLA





IL DIGITALE ...

**Sogno o realtà ?
Futuro o presente ?**

PRONTI A PARTIRE!

La check list del Capitano

Fatto il consiglio? Definita la rotta?

Sì, andiamo verso sud dove altri hanno avuto successo

La bussola?

Preso, anche se non sempre funziona

Scialuppe a posto?

Il numero va bene, sono solo rovinate. Appena posso le sistemo

Strumenti di bordo controllati?

Hanno sempre funzionato

Le correnti sono state studiate?

No, ma tanto le conosciamo

Equipaggio addestrato?

Gli abbiamo detto che andiamo verso nuove opportunità

I Doblone ci sono?

Pochi ... li facciamo bastare

Il Diario di bordo?

Preso, ma servirà documentare il viaggio?

La Fratellanza è stata attivata?

Direi che non ci serve, andiamo da soli



IL VIAGGIO E LA TEMPESTA

Stiamo navigando da due mesi, ma siamo sulla giusta rotta?
La bussola non funziona! C'è qualcuno che sa ripararla?!

Laggiù vedo una terribile tempesta,
siamo pronti per affrontarla?



Nel digitale si può mantenere il **controllo** perché tutto è **misurabile**

Digital Analytics permette di fare un'analisi dettagliata in tempo reale, a tutti i livelli di comando e operatività

TERRA! L'INCONTRO CON L'INDIGENO

##\$\$@@!!
??%%&&**

Il capitano arriva sull'isola e non sa con chi parlare.

Incontra l'indigeno che non lo capisce.



Comunica al tuo target e non alla massa
Investi in una **comunicazione personalizzata, efficace e persuasiva**

LA RELAZIONE

Il capitano e l'indigeno trovano il modo di capirsi
e diventano «**amici**».



Il digitale sviluppa le **relazioni**
Le relazioni generano il **business**

Il digitale cambia il modo di fare business

E' ORA DI FARE BUSINESS!

Il capitano mostra tutto fiero il suo prodotto

L'indigeno non ne percepisce il valore!



Ciò che offrite deve essere **utile** e deve rispondere a un'**esigenza specifica**

Scoprire la Digital Transformation: il caso Kodak, l'azienda che fallisce per non aver capito i propri clienti

La causa principale del fallimento non è da ritrovarsi quindi in un declino della qualità del prodotto, ma in un'errata lettura del mercato, un'intrinseca difficoltà nel pensare a un'economia basata sul digitale.

La Digital Economy infatti permette di semplificare e velocizzare una serie di processi, che comprendono gli asset portanti di un'azienda.

Nel 2012 **Kodak**, da oltre settant'anni leader mondiale del mercato fotografico, è passato da **145mila dipendenti a 8 mila e da 19 miliardi di dollari di fatturato nel 1990 a quasi 7 miliardi di debiti**. Era il gigante indistruttibile che offriva il miglior prodotto fotografico, le piccole reflex point and shot a basso costo e più di centomila chioschi in tutto il mondo per la stampa delle immagini: Kodak era sinonimo di fotografia.

FINE DEL VIAGGIO

Riflessioni e analisi

- ✓ **Analisi** prima della partenza
- ✓ Definizione degli **obiettivi**
- ✓ **Monitoraggio** durante il viaggio
- ✓ **Controllo** costante delle azioni
 - ✓ **Analisi finale**

Crea un **team** per essere veramente efficace.



Cosa posso migliorare?

DELEGA MANTENENDO IL CONTROLLO

Il digitale ti permette di controllare gli investimenti, di cambiare e migliorare la strategia anche in corsa, senza aspettare la fine del viaggio.

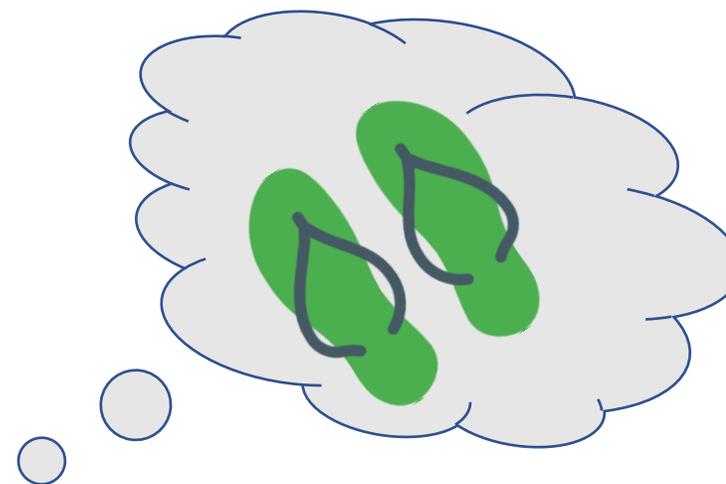
Il digitale ti fornisce uno **storico**, prezioso patrimonio aziendale!

Occorre far **tesoro** dei **dati** per azioni efficaci e remunerative.

I dati bisogna saperli **leggere**.

CI SONO! SI RIPARTE

Il Capitano ha fatto tesoro dell'esperienza.



IL DIGITALE ... ALLA RICERCA DELL'ISOLA CHE NON C'E'

Il digitale è reale e coinvolge **tutte** le imprese.

Non è una favola.

Il digitale è la grande opportunità di crescita e sviluppo per le aziende!



Metafora

Nave
Capitano
Equipaggio
Isola
Consiglio Ufficiali
Rotta
Doblioni
Scialuppe di salvataggio
Strumenti di bordo
Correnti
Bussola
Diario di bordo
Indigeno
Fratellanza marinara

Realtà

Impresa
Imprenditore
Collaboratori e team
Digitale, opportunità di crescita e sviluppo
Strategia e analisi
Pianificazione di obiettivi misurabili e sostenibili
Risorse a disposizione
Gestione del rischio
Strumenti di analisi
Canali digitali o flussi digitali
Controllo del processo
Raccolta di informazioni e archivio dello storico
Potenziale cliente/utente
Partnership e creazione del network

FALSE CREDENZE

Siamo piccoli **l'impresa 4.0** non fa per noi.

Abbiamo **il sito** e i social media ma non li usiamo. Neanche i nostri **competitor** ci sono.

Non mi piace il **cloud** perché i dati non sono al sicuro preferisco tenerli in locale e ogni tanto faccio il **backup**.

Ho sistemi di **monitoraggio** ma non ho tempo di guardarli.

Ho fatto il **sito in inglese**, tradotto dal tecnico, ma gli arabi non mi hanno contattato.

Faccio B2B i **social media** non mi servono.

Sviluppiamo le **relazioni** con le fiere e con i commerciali. Non ci serve il **web**.

Mi rivolgo a un **mercato consumer**. Il sito è bello ma non è fruibile da *mobile*.

Faccio tutto un po' io: dalla vendita, al marketing, ai social, alle newsletter.

Voglio promuovere il mio prodotto in America perché ho un amico che fa i numeri!

Il nostro prodotto va bene per tutta l'Italia da nord a sud.

Abbiamo fatto una campagna di 10 giorni investendo € 50,00 ma non è andata bene. Non possiamo spendere di più.

Per approcciare il digitale nel modo giusto occorre:

conoscenza

consapevolezza

controllo

collaborazione

UN'ULTIMA, MA NON MENO IMPORTANTE, RIFLESSIONE DEL CAPITANO ...

Il digitale non ha età!





Grazie!



www.netcoadv.it
info@netcoadv.it