

5° passo



IDEAZIONE D'IMPRESA

L'IMPREDITORIALITA' è

**L'ABILITA' DI
TRASFORMARE
DELLE IDEE
IN AZIONI**



TUTTE LE IMPRESE SI FONDANO SULLE IDEE



SOGNA IN GRANDE



LA CREATIVITA'

E' FONDAMENTALE
NELL'IDEAZIONE DI IMPRESA



LE IDEE CREANO L'INNOVAZIONE



L'IMPREDITORIALITA' E' AZIONE



**LA VITA
QUOTIDIANA**

**E'
UNA GRANDE
ISPIRAZIONE
PER LE**

IDEE D'IMPRESA

**CARPE
THAT
FUCK-
ING
DIEM**



SEGUI LE TUE PASSIONI

CHE COSA TI PIACE FARE?

CHE COSA TI RENDE FELICE?

PASSION LED US HERE





LE BUONE IDEE

VENGONO

DALLA

VITA

QUOTIDIANA



PENSA ALLA TUA GIORNATA!

TI SVEGLI

MATTINO

LAVORI/STUDI

TI RIPOSI

GIORNO

FAI COLAZIONE

TORNI A CASA

TI DIVERTI /
ESCI

SERA

VAI A SCUOLA/VAI A LAVORO

NOTTE

PRANZI

FAI SPORT

IN AUTO/
COI MEZZI PUBBLICI

DORMI





TI MANCA QUALCOSA?

HAI BISOGNO DI QUALCOSA? DESIDERI

QUALCOSA DI DIVERSO?

QUALCOSA DI PIU'?





E LE PERSONE CHE TI CIRCONDANO?

HAI NOTATO QUALCOSA?

HANNO BISOGNO DI QUALCOSA?

DESIDERANO QUALCOS'ALTRO?



SENTI CHE HANNO DEI PROBLEMI?

PUOI TROVARE UNA SOLUZIONE PER LORO?

CHE COSA VOGLIONO?



WANT
NEED
DREAM
WANT
NEED
DESIRE
WANT

**LE IDEE D'IMPRESA
NASCONO PER SODDISFARE
I BISOGNI E I DESIDERI DELLE PERSONE**



SERENDIPITY

E' UNA SCOPERTA NON PIANIFICATA,
FORTUITA A VOLTE PROVI A FARE QUALCOSA
E POI TROVI QUALCOS'ALTRO
MAGARI MIGLIORE !!!

IL CONCETTO DI SERENDIPITY
E' COMUNE
LUNGO TUTTA LA STORIA DELL'INNOVAZIONE





SERENDIPITY

LA PAROLA E' STATA USATA PER LA PRIMA VOLTA
DA HORACE WALPOLE NEL 1754

I TRE PRINCIPI DI SERENDIP

I PRINCIPI FACEVANO SEMPRE
DELLE SCOPERTE
PER CASO E PER SAGACIA
DI COSE
PER CUI NON ERANO ALLA RICERCA



ESEMPI DI SERENDIPITY



NEL 1492 COLOMBO SCOPRE L'AMERICA
VOLEVA ANDARE IN INDIA



ESEMPI DI SERENDIPITY NEL BUSINESS



NEL 1886 COCA COLA
DA PARTE DEL FARMACISTA PEMBERTON
VOLEVA CREARE UNA MEDICINA



ESEMPI DI SERENDIPITY NEGLI AFFARI



NEL 1945 IL FORNO A MICROONDE DI PERCY SPENCER
STAVA FACENDO DEI MAGNETRONI PER GLI APPARECCHI RADAR



ESEMPI DI SERENDIPITY NEL BUSINESS



NEL 1968 IL POST-IT DI SPENCER SILVER
VOLEVA CREARE UNA COLLA POTENTE



STRUMENTI D'IDEAZIONE DI IMPRESA



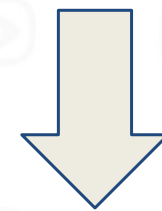
STRUMENTO 1 D'IDEAZIONE D'IMPRESA

TACCUINO DELLE IDEE

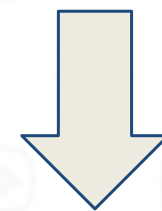


TACCUINO DELLE IDEE

ANNOTA SU UN TACCUINO/NOTE DELLO SMARTPHONE
IL PROBLEMA CONDIVISO CHE HAI OSSERVATO



IMMAGINA POI LA POSSIBILE SITUAZIONE MIGLIORE
ALTERNATIVA ALL'ESPERIENZA NEGATIVA VISSUTA



SCRIVI LA TUA SOLUZIONE AL PROBLEMA IN FORMA DI
PRODOTTO/SERVIZIO



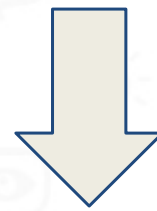
STRUMENTO 2 D'IDEAZIONE D'IMPRESA

RE-IMMAGINAZIONE SITUAZIONI COMUNI



RE-IMMAGINAZIONE SITUAZIONI COMUNI

ESEMPIO: RISTORANTE

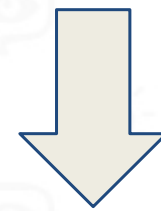


SITUAZIONE COMUNE: ESERCIZIO COMMERCIALE IN CUI
UN CLIENTE, SEDUTO AL TAVOLO, VIENE SERVITO
DAI CAMERIERI CON DELLE PIETANZE CUCINATE DALLO
CHEF DEL RISTORANTE



RE-IMMAGINAZIONE SITUAZIONI COMUNI

ESEMPIO: RISTORANTE



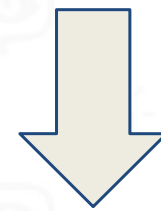
REIMMAGINAZIONE 1. IL CLIENTE CUCINA LE SUE
PIETANZE IN UN ESERCIZIO COMMERCIALE CHE FORNISCE
INGREDIENTI E SUPPORTO DELLO CHEF

REIMMAGINAZIONE 1. LO CHEF CUCINA A CASA DEL
CLIENTE

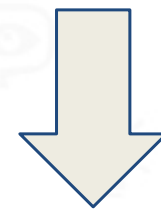


RE-IMMAGINAZIONE SITUAZIONI COMUNI

ESEMPIO: RISTORANTE



REIMMAGINAZIONE 3. LO CHEF CUCINA DAVANTI AL
CLIENTE CHE SCEGLIE DIRETTAMENTE LE PIETANZE

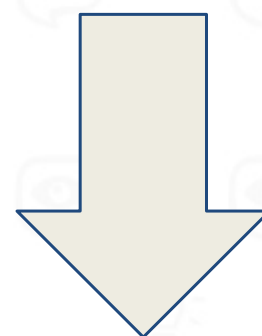


REIMMAGINAZIONE 4. PROVACI TU...



RE-IMMAGINAZIONE SITUAZIONI COMUNI

SCEGLI LA SITUAZIONE COMUNE



RE-IMMAGINALA IN MODO CREATIVO



STRUMENTO 3 D'IDEAZIONE D'IMPRESA

CANVAS DELL'IDEAZIONE D'IMPRESA



Problema

Individuiamo un bisogno, una necessità o un desiderio per migliorare la vita di qualcuno

Soluzione

Che servizio o prodotto offriamo per risolvere il problema?

Persone

Chi sono le persone che vogliamo servire con la nostra soluzione?

LE NOSTRE BUYER PERSONAS

Le buyer personas sono rappresentazioni ideali dei nostri possibili clienti

- NOME
- ETÀ
- GENERE
- POSIZIONE GEOGRAFICA
- TITOLO DI STUDIO
- LAVORO
- REDDITO
- INTERESSI, COMPORTAMENTI E OBIETTIVI
- VALORI E PERSONALITÀ
- RAGIONI D'ACQUISTO
- PAURE
- CANALI PREFERITI DI COMUNICAZIONE
- INFLUENCERS
- BUYER JOURNEY
- LIMITI, PROBLEMI, BARRIERE ALL'ACQUISTO

Impatto

Che cambiamento genera la nostra soluzione nel mondo?
Quali sono le conseguenze delle nostre azioni?
Positive? Negative?



EYE

**ETHICS & YOUNG
ENTREPRENEURS**

Educazione Imprenditoriale *Etica* per i giovani

eyeidea.it | eyee.eu

