

Interreg MEDITERRANEAN Programme

Priority axis-Investment Priority-Specific Objective 1-1-1

Priority Axis 1: Promoting Mediterranean innovation capacities to develop smart and sustainable growth

PI 1.b

1.1 To increase transnational activity of innovative clusters and networks of key sectors of the MED area

iBLUE

Investing in sustainable blue growth and competitiveness through 3-Pillar Business Model (3-PBM)

Project No. 830

TRAINING COURSE FOR THE METHODOLOGY APPLICATION

WP/ACT related to the Deliverable: WP5/ACT5.4

Deliverable no.: L5.4.1

Author: UNIUD

L'Università degli Studi di Udine è lieta di invitare la S.V. al workshop:

FORMAZIONE SULLA METODOLOGIA PER L'ANALISI DEI MODELLI DI BUSINESS NELL'AMBITO DEL PROGETTO IBLUE

Udine, Giovedì 9 Maggio 2019 dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Sala Gialla presso Dipartimento Politecnico di Ingegneria e Architettura, Via della Scienze 206 - Udine

Il progetto contribuisce al rilancio sostenibile del settore della nautica da diporto nel Mediterraneo grazie all'utilizzo di una nuova metodologia di innovazione del business secondo i principi di sostenibilità economica, sociale e ambientale.

***Iscrizioni aperte fino a martedì 7 Maggio 2019 inviando una mail a: ibluoproject2020@gmail.com
oppure telefonando allo 0432-558043, referente Verdiana Bulfone.***

FORMAZIONE SULLA METODOLOGIA PER L'ANALISI DEI MODELLI DI BUSINESS NELL'AMBITO DEL PROGETTO IBLUE

Programma della giornata

Giovedì 9 Maggio 2019 dalle ore 09.00 alle ore 13.00

Sala Gialla presso Dipartimento Politecnico di Ingegneria e Architettura, Via della Scienze 206 - Udine

Programma della giornata

08.30 – 09.00 RegISTRAZIONI e Welcome coffee

09.00 – 10.30 Introduzione teorica sui modelli di business

10.30 – 11.00 Coffee break

11.00 – 13.00 Sessione pratica per la rappresentazione e la mappatura del modello di business

Obiettivo formativo

Approfondire il concetto di analisi di modello di business sia dal punto di vista teorico che pratico. Nello specifico l'attività pratica riguarderà la rappresentazione e la mappatura del modello di business secondo la metodologia proposta.

Destinatari

Imprese della nautica e della nautica da diporto

Numero massimo di partecipanti: 10

iBLUE PROJECT

METHODOLOGY TRAINING

Udine, 9 Maggio 2019

UNIUD – Università degli Studi di Udine



Project co-financed by the European Regional Development Fund

LISTA DEI PARTECIPANTI

NOME COGNOME	ORGANIZZAZIONE	E-MAIL	SESSIONE TEORICA 9.00 – 11.00		SESSIONE PRATICA 11.00 – 13.00	
			FIRMA ENTRATA	FIRMA USCITA	FIRMA ENTRATA	FIRMA USCITA
ANNA SIONI	UNIUD	anna.sioni@uniud.it	<i>Anna Sioni</i>	<i>Anna Sioni</i>	<i>Anna Sioni</i>	<i>Anna Sioni</i>
VEDIANA BULFONE	UNIUD	vediane.bulfone@uniud.it	<i>vediane bulfone</i>	<i>ve bu</i>	<i>ve bu</i>	<i>ve bu</i>
PODRECA MATTEU	UNIUD	podreca.matteu@uniud.it	<i>Matteo Podreca</i>	<i>Matteo Podreca</i>	<i>Matteo Podreca</i>	<i>Matteo Podreca</i>
JACOPO CUOCCHIATTI	UNIUD	j.ciocchiatti@gmail.com	<i>Jacopo Ciocchiatti</i>	<i>Jacopo Ciocchiatti</i>	<i>Jacopo Ciocchiatti</i>	<i>Jacopo Ciocchiatti</i>
<i>BENNA ROBERTO ADRIAS.</i>			<i>Roberto Benna</i>	<i>Roberto Benna</i>	<i>Roberto Benna</i>	<i>Roberto Benna</i>



3-PBM methodology Sessione teorica

Udine 09.05.2019.

Lucia Cicero

Nadia Preghenella



Parte 1 - Teoria

Introduzione della metodologia 3-Pillar Business Model (3PBM)

- L'importanza strategica di un modello di business equilibrato
- Il Business Model Canvas
- Lo strumento Risorse- Processi-Valori (o RPV framework)
- Principali strumenti della 3PBM

Parte 2 – Pratica e casi studio

Lavoro di gruppo e implementazione della prima fase della metodologia 3-PBM

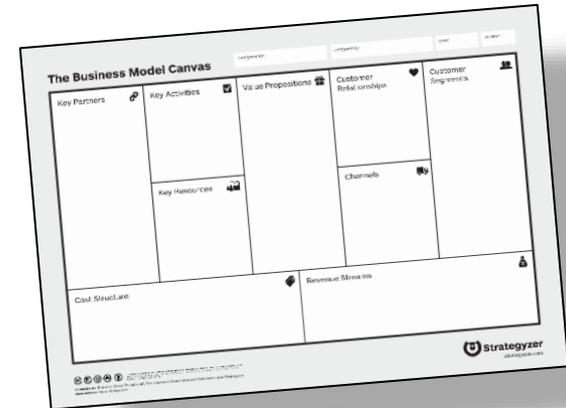
- Analisi preliminare del modello di business
- Analisi dell'impatto del modello di business
- Identificazione delle tendenze chiave e delle opportunità per il miglioramento delle prestazioni aziendali

Perchè 3 pilastri (o pillars)?

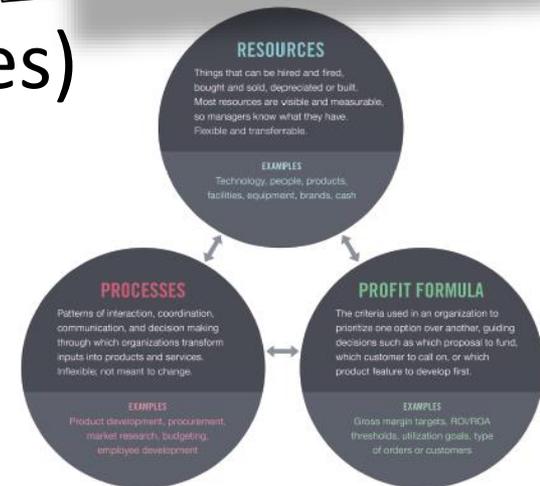


La combinazione di due concetti nella 3-PBM

Business Model Canvas



RPV (Resources-Processes-Values) framework

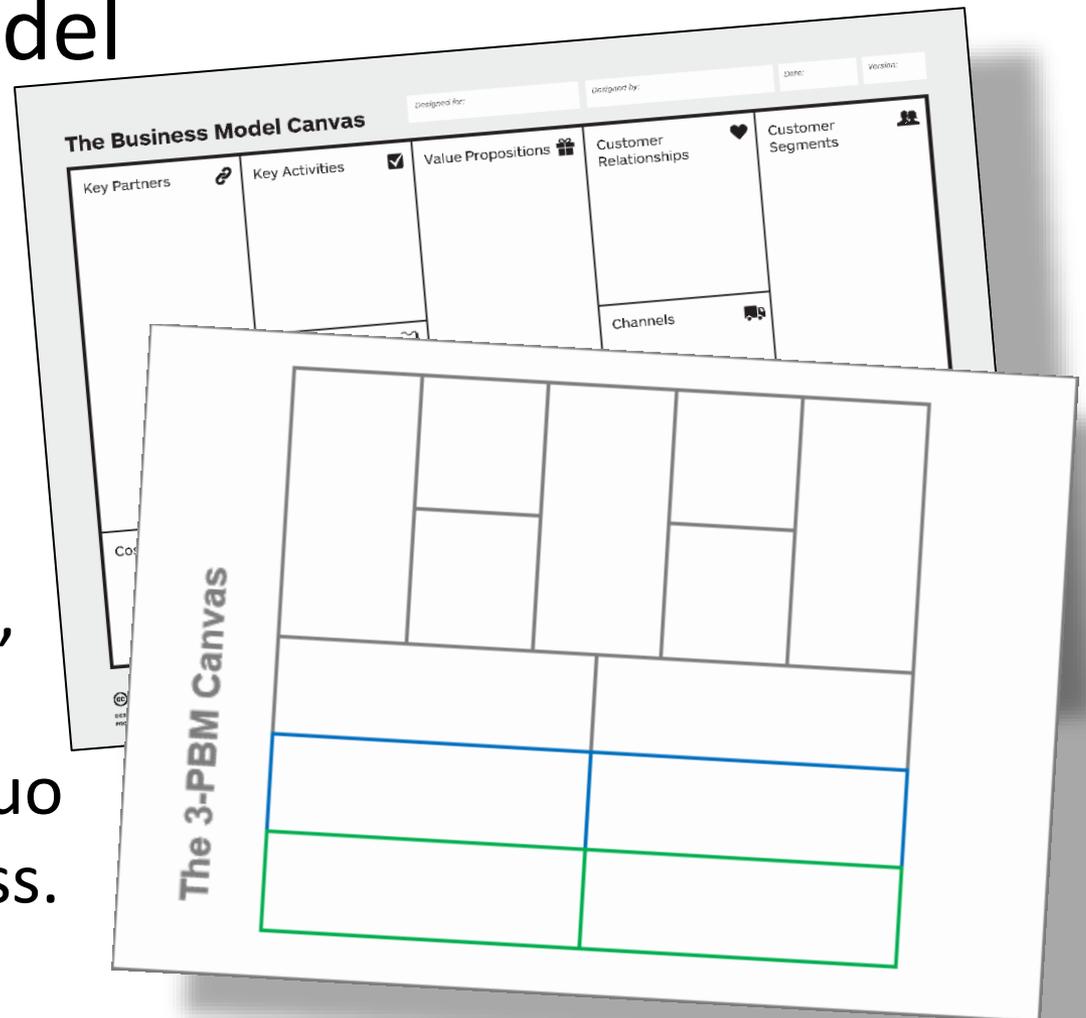


Per modello di business si intende
il filo logico di come
un'organizzazione crea,
distribuisce e attrae valore

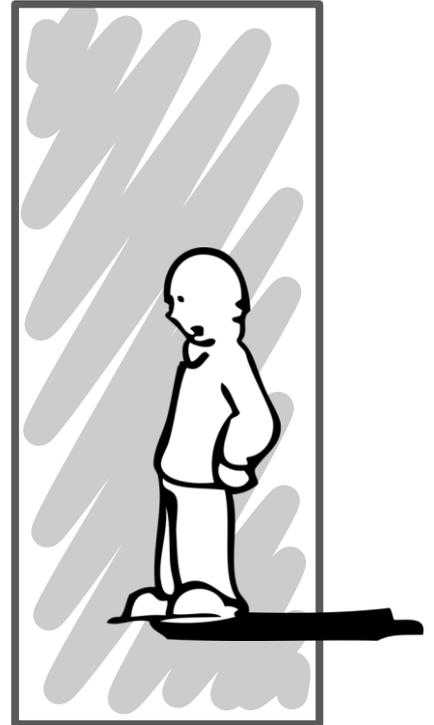
= fare soldi
+ impatto sociale e
ambientale!

Il Business Model Canvas.

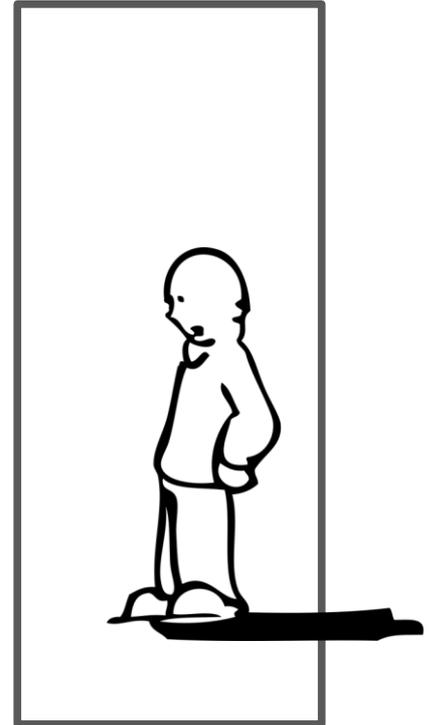
Ti permette di
descrivere,
progettare,
mettere alla prova,
inventare,
e rivoluzionare il tuo
modello di business.



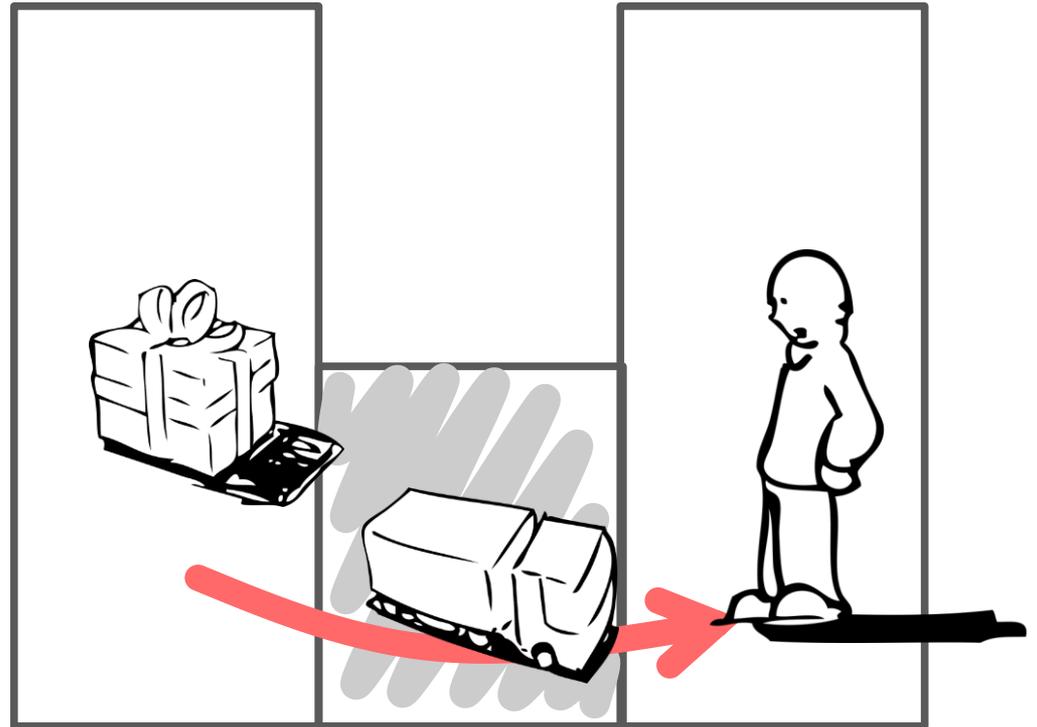
Segmenti di clientela



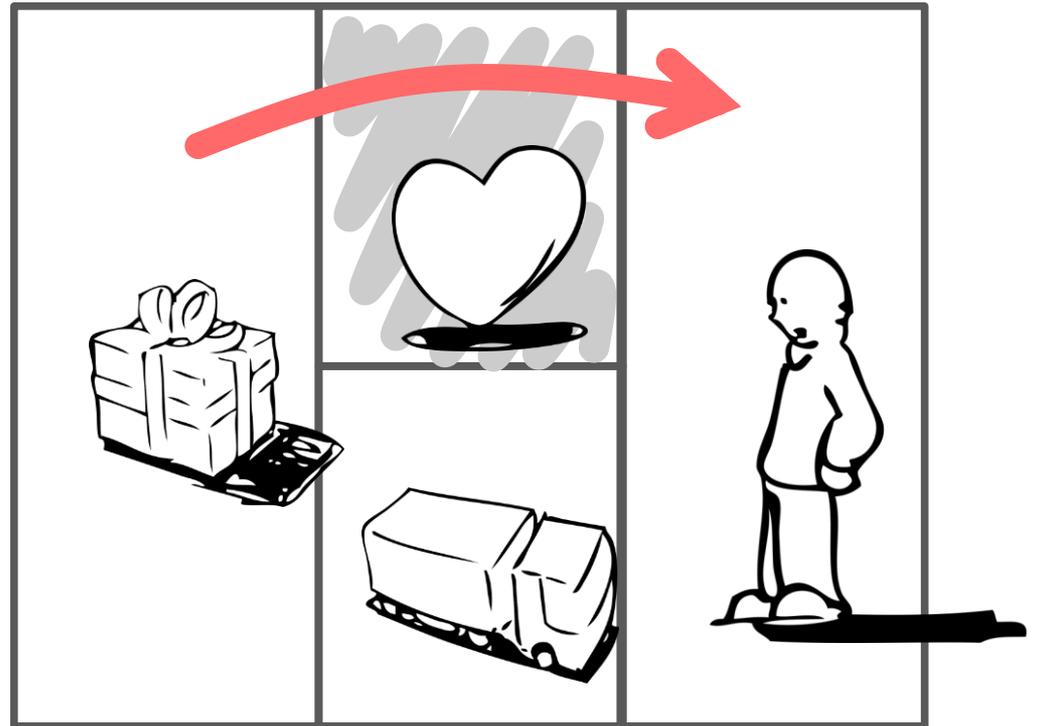
Valore proposto



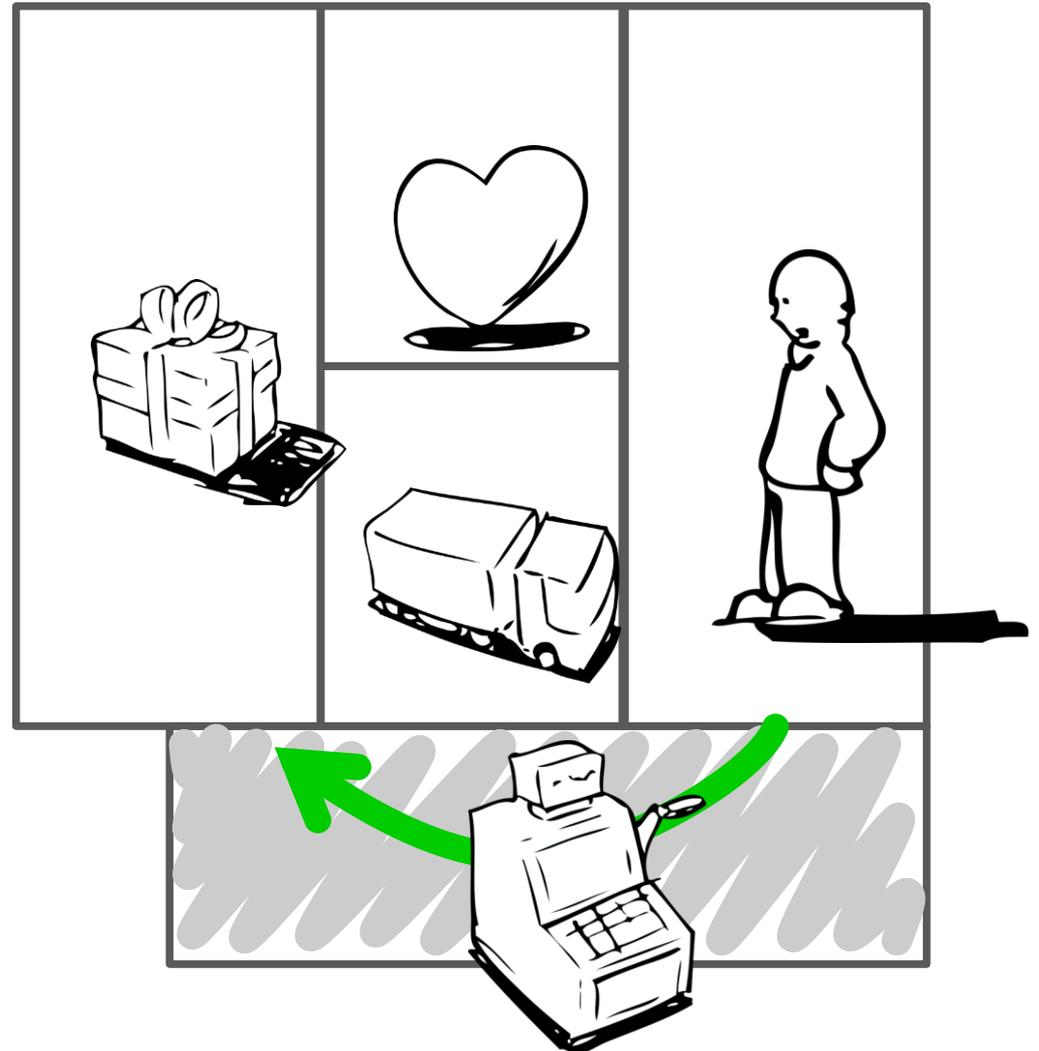
Canali



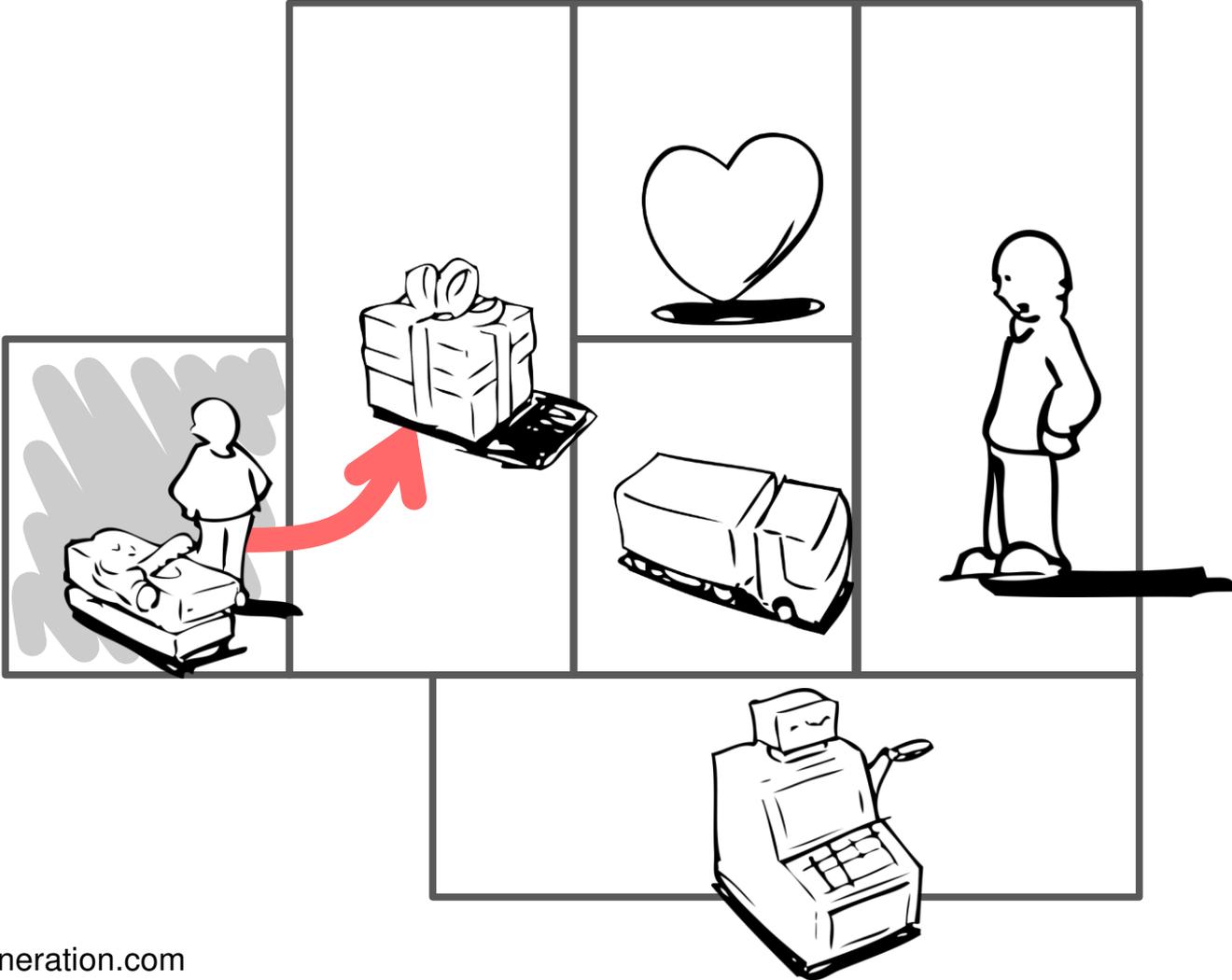
Relazioni con i clienti



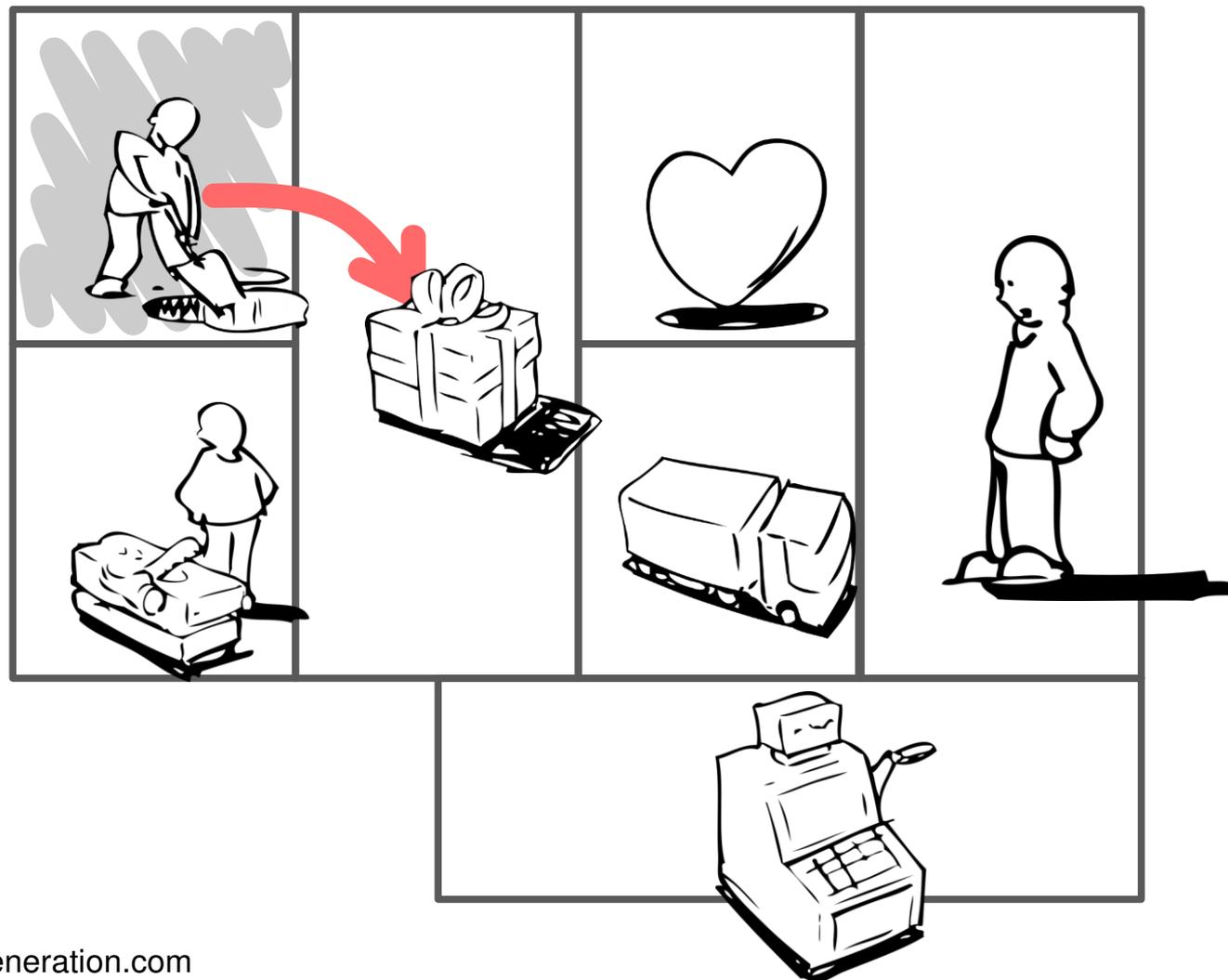
Flussi di ricavo



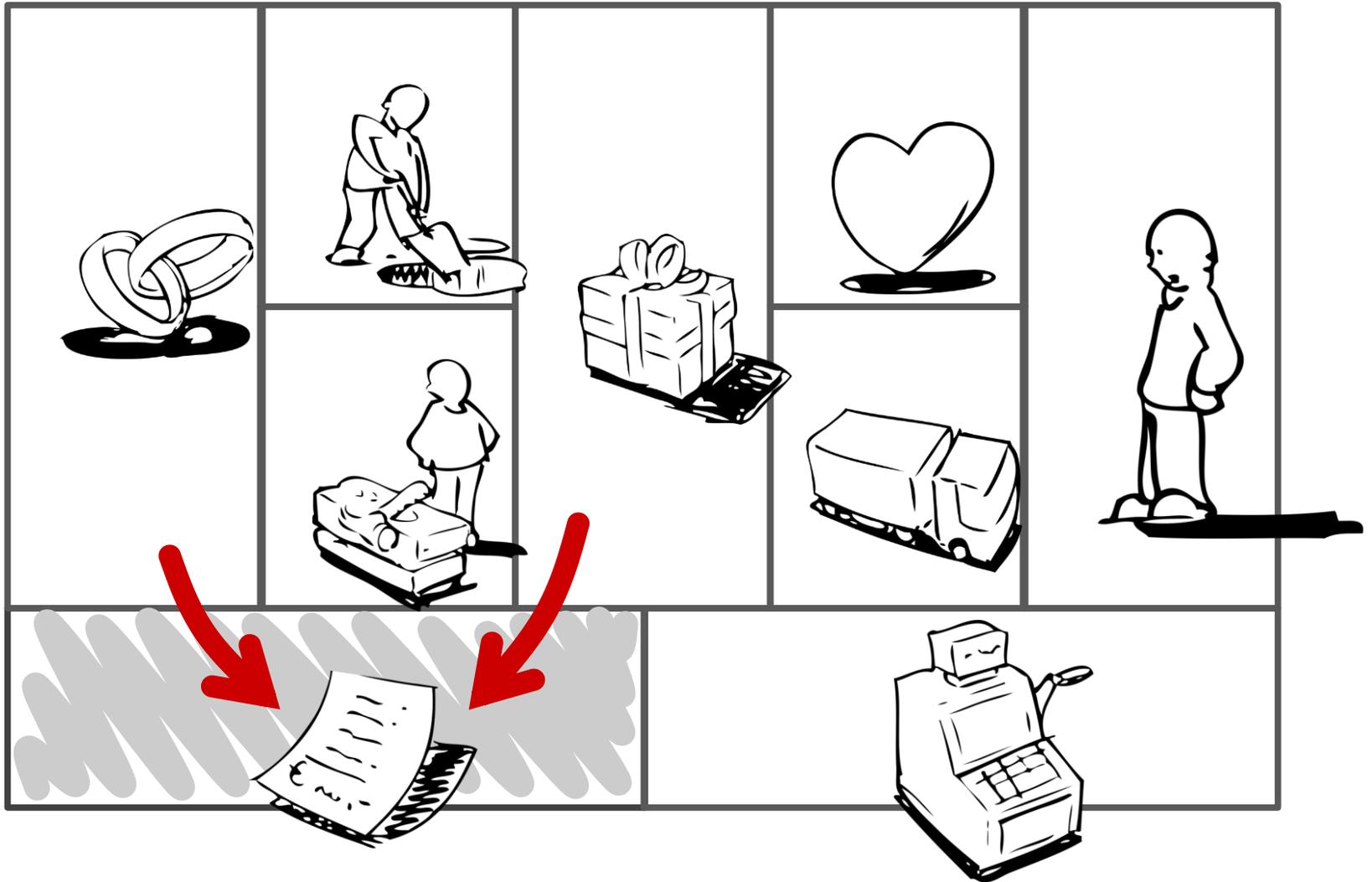
Risorse chiave



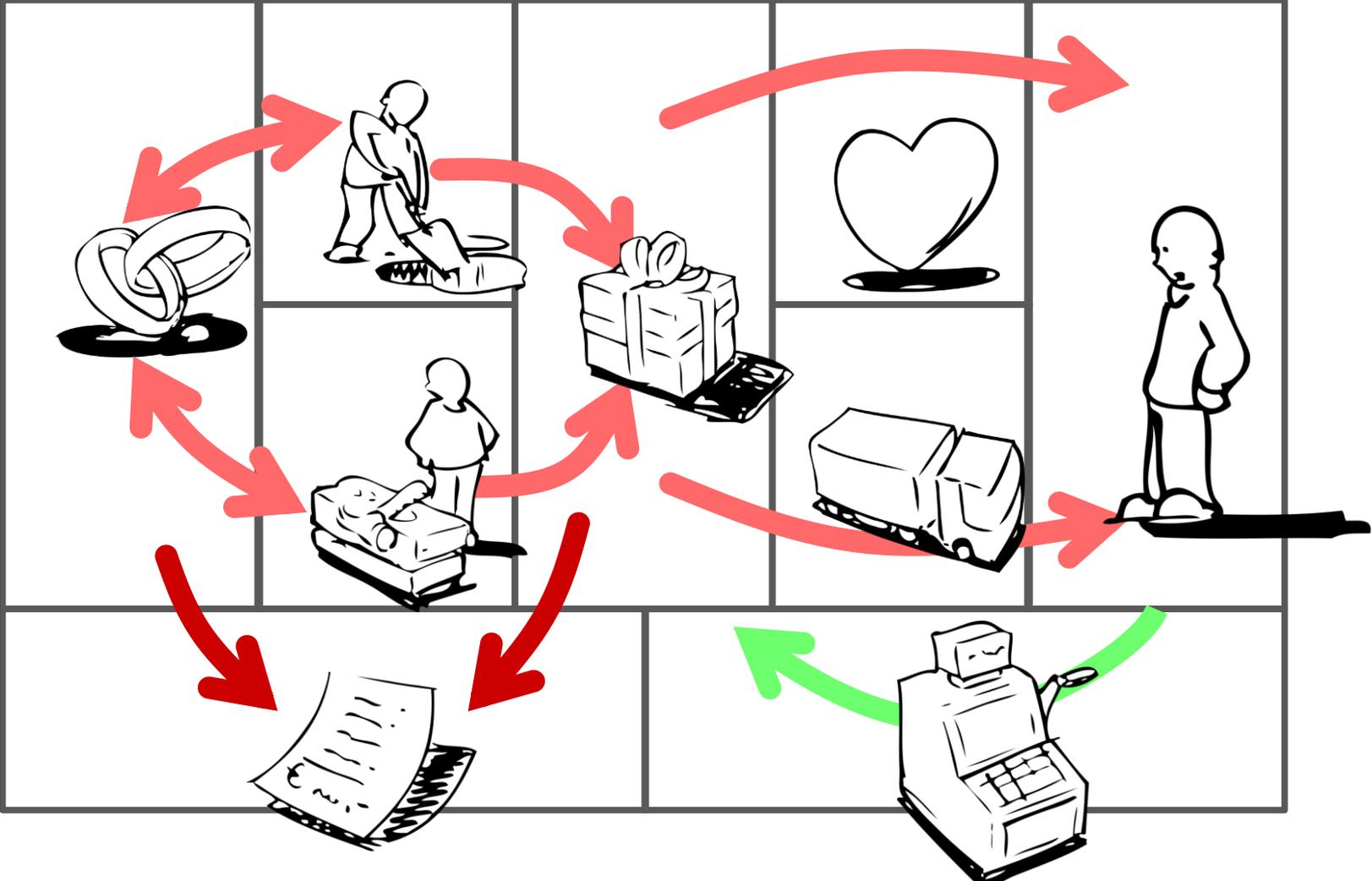
Attività chiave



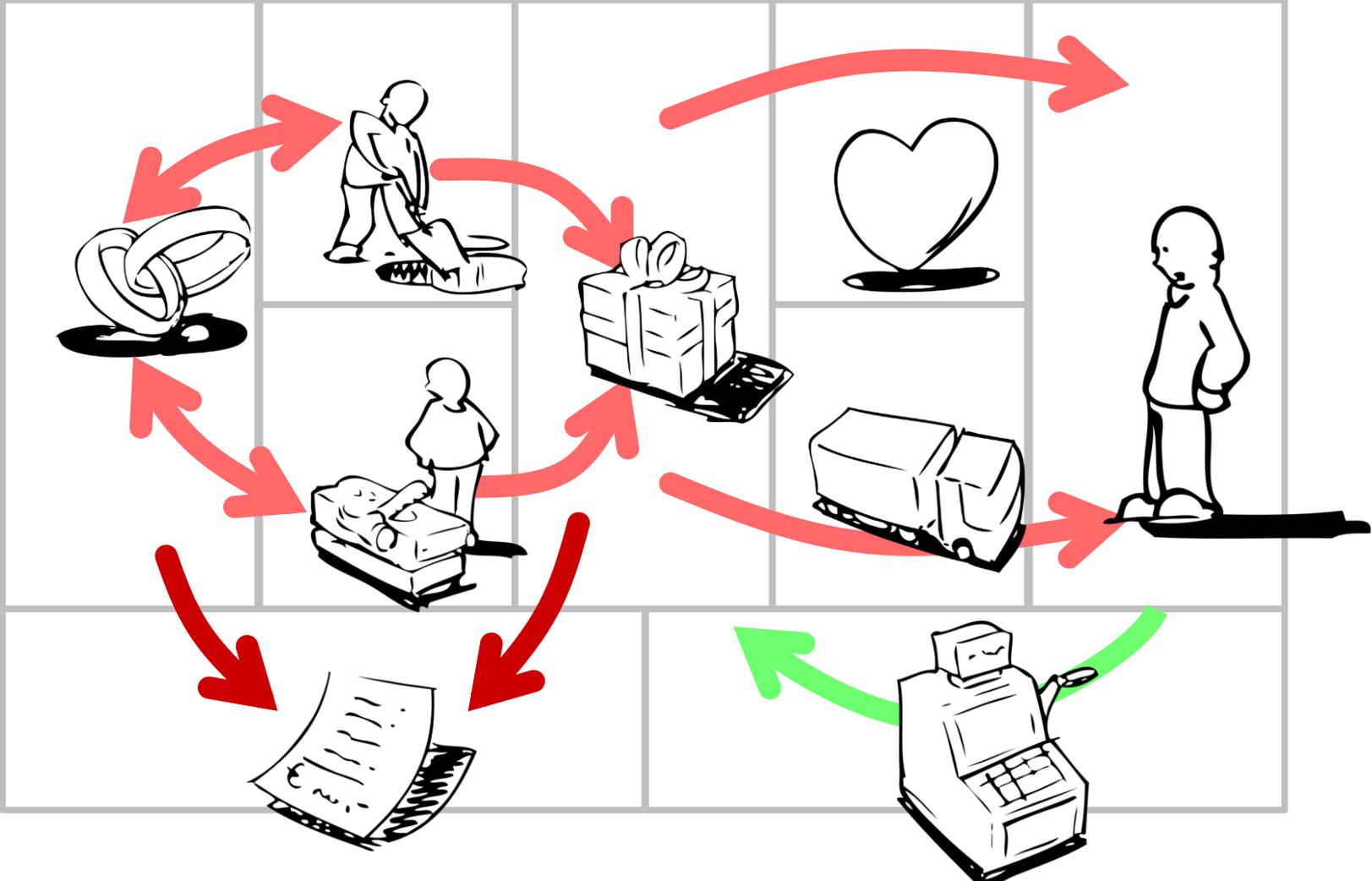
Struttura dei costi



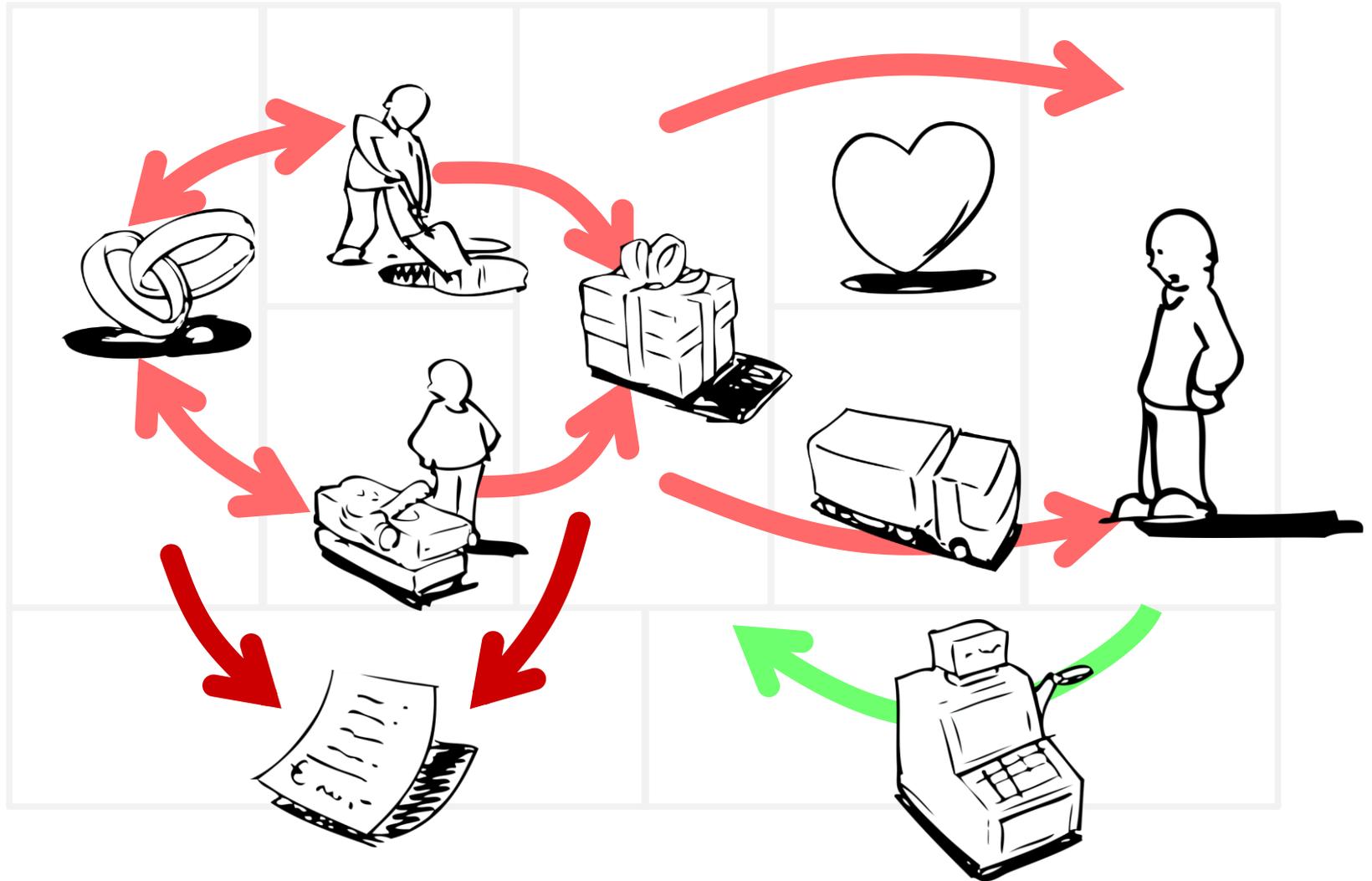
Business Model Canvas



Business Model Canvas



Storia del modello di business

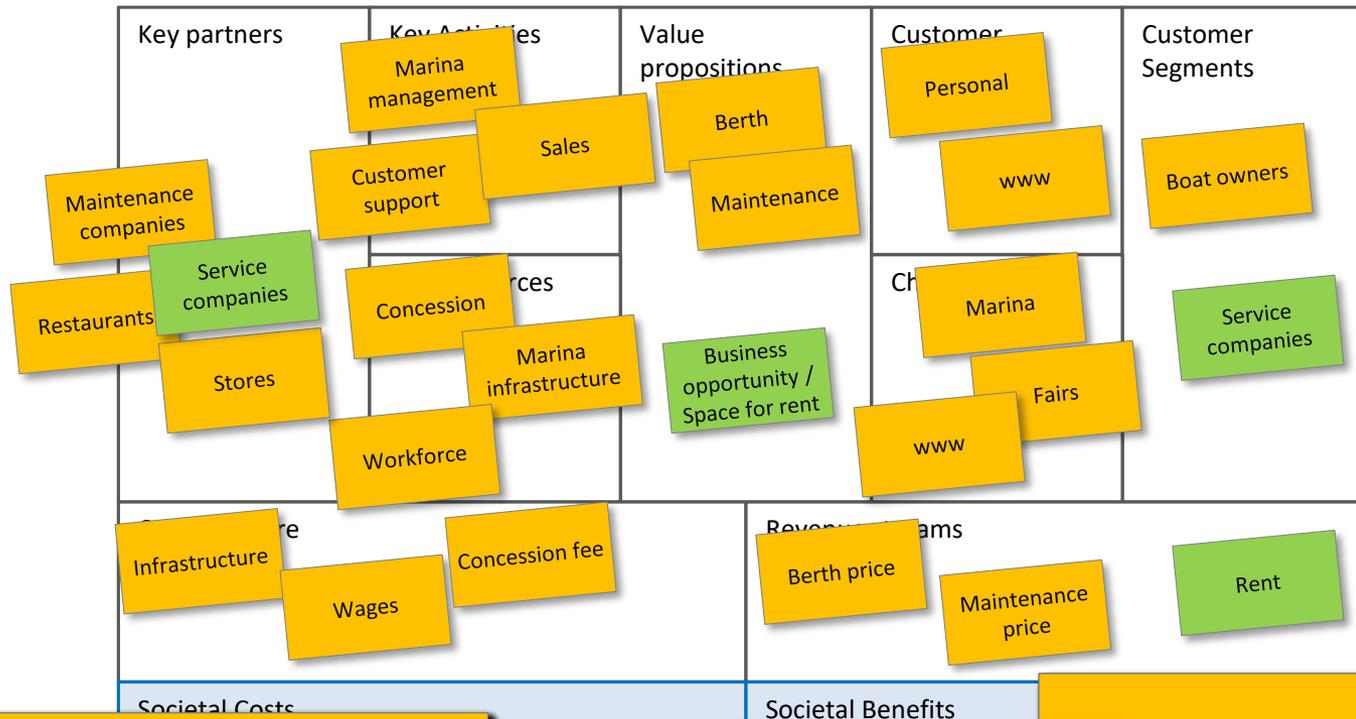


Per modello di business si intende
il filo logico di come
un'organizzazione crea, consegna
e attrae valore


= fare soldi
+ impatto sociale e
ambientale!

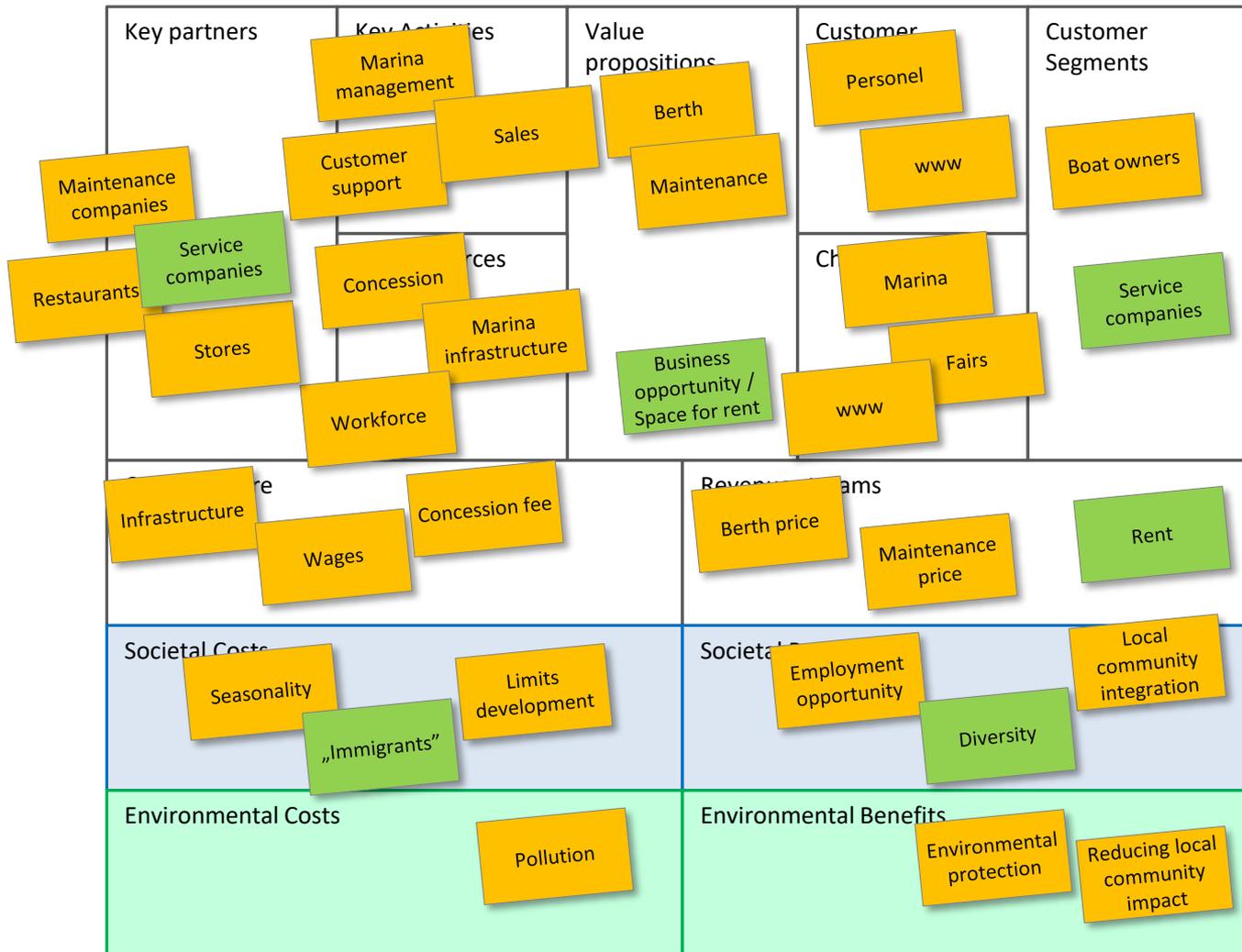
Partner chiave	Attività chiave	Proposta di valore	Relazioni con i clienti	Segmenti di clientela
	Risorse chiave		Canali	
Struttura dei costi		Ricavi		
Costi per la società		Benefici per la società		
Costi per l'ambiente		Benefici per l'ambiente		

Marina



Service companies
Business opportunity / Space for rent
Rent

Marina



Regole di base

RULE #1

Avoid writing directly on a canvas



RULE #2

Don't get stuck with *Blah Blah Blah*



RULE #3

Start with any building block



RULE #4

Never use bullet points

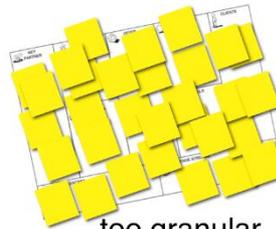


RULE #5

Avoid too much detail



too much info



too granular

RULE #6

Be precise for every building block



Best Practices

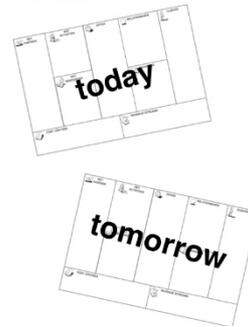
Practice #1

Use colour to separate segments



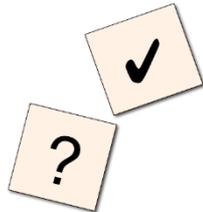
Practice #2

Separate 'as-is' and 'to-be'



Practice #3

Distinguish between fact and assumption



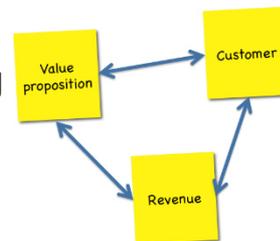
Practice #4

Design a BM with a story



Practice #5

Connect the building blocks

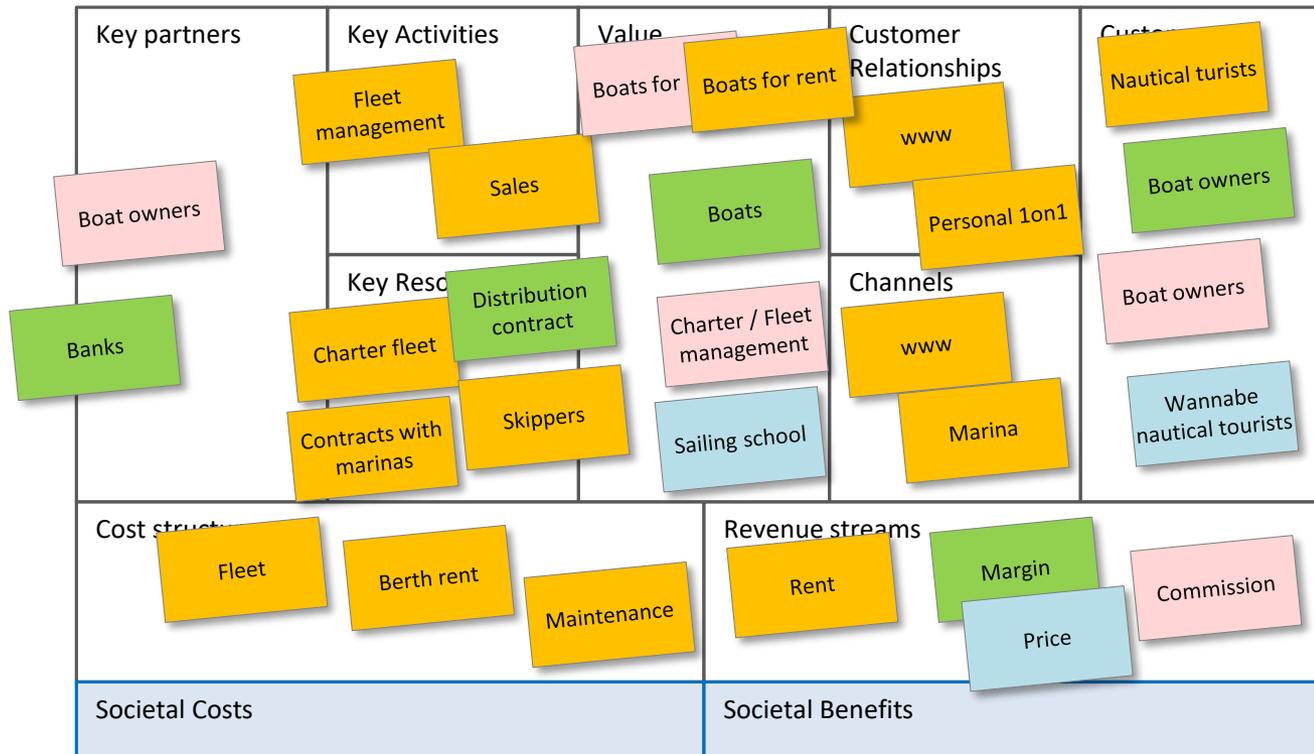


Practice #6

Different ideas and stories in separate canvases



Charter



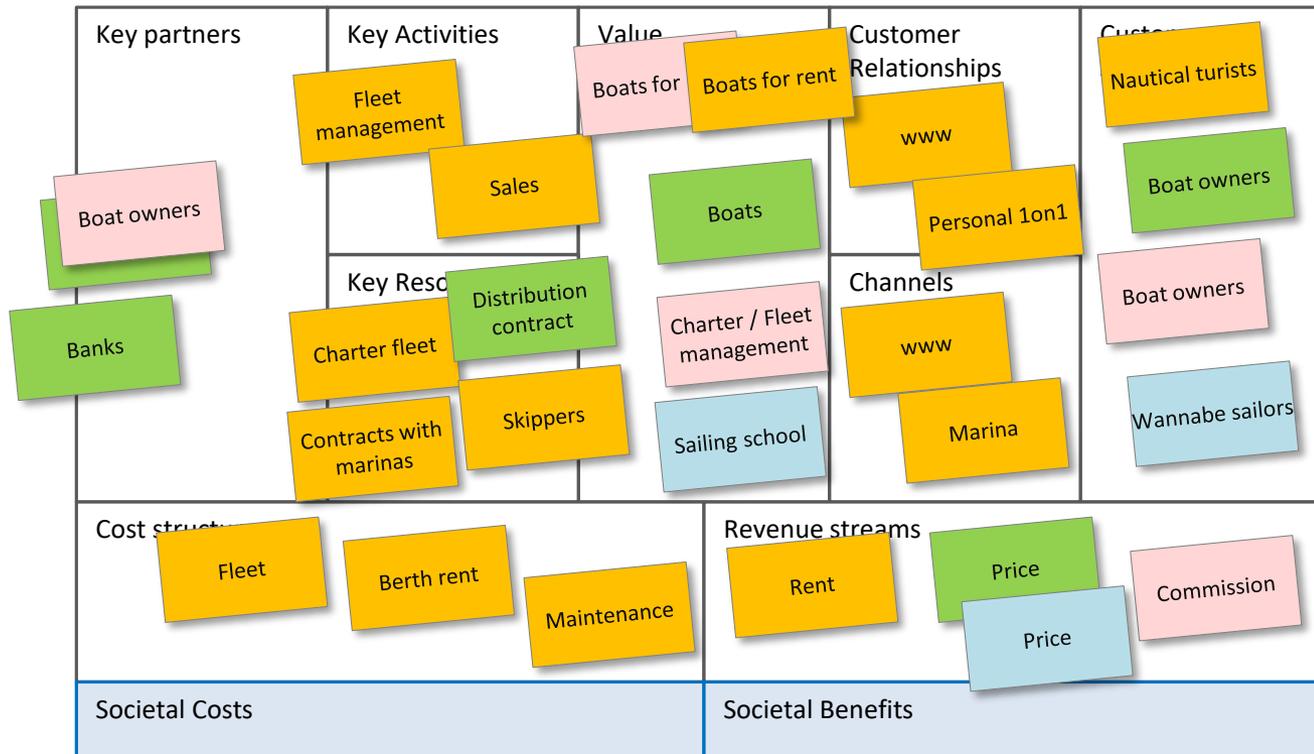
Fleet

Boat

Price

Maintenance

Charter



Fleet

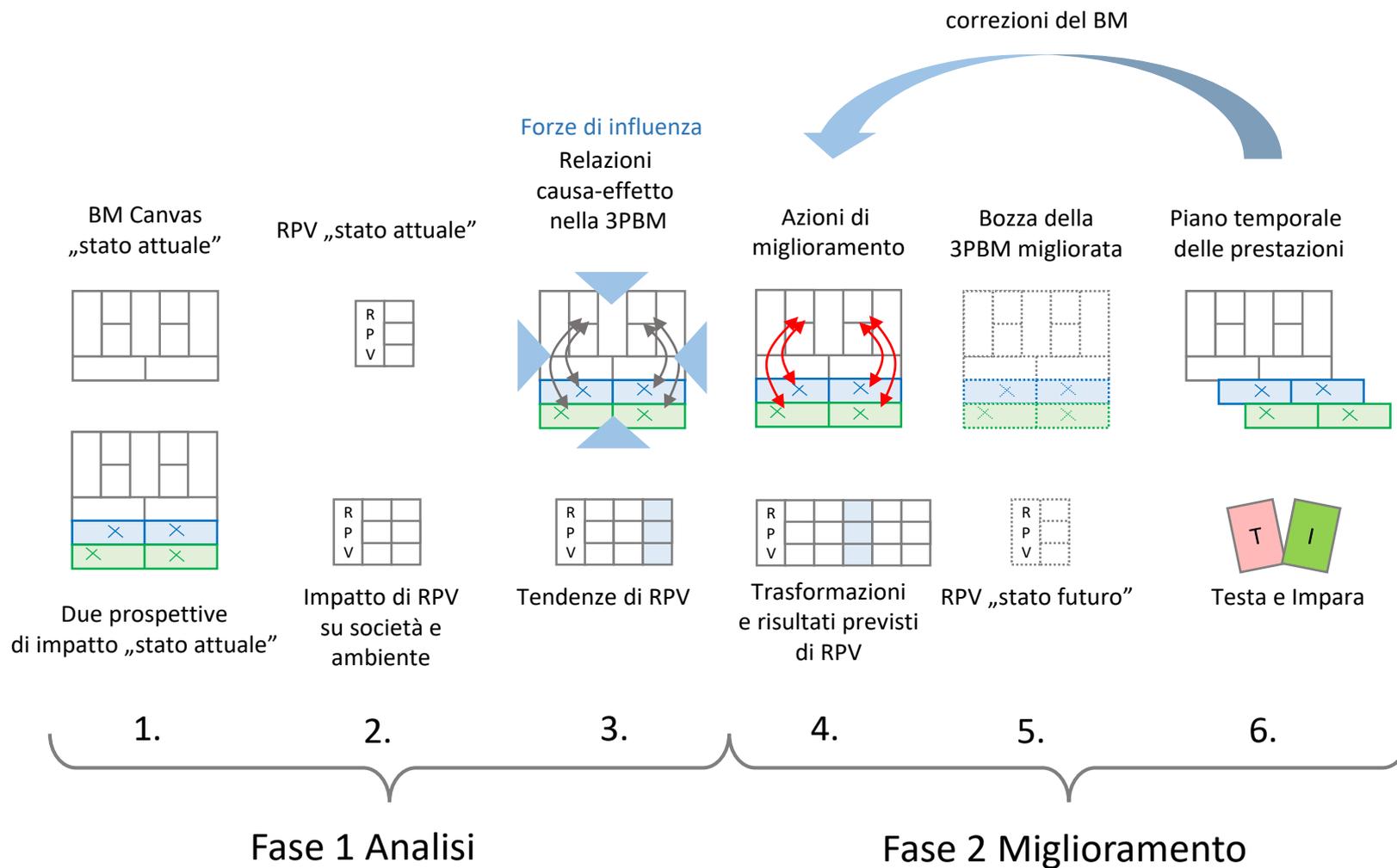
Berth r

Maintenance

Lo strumento RPV

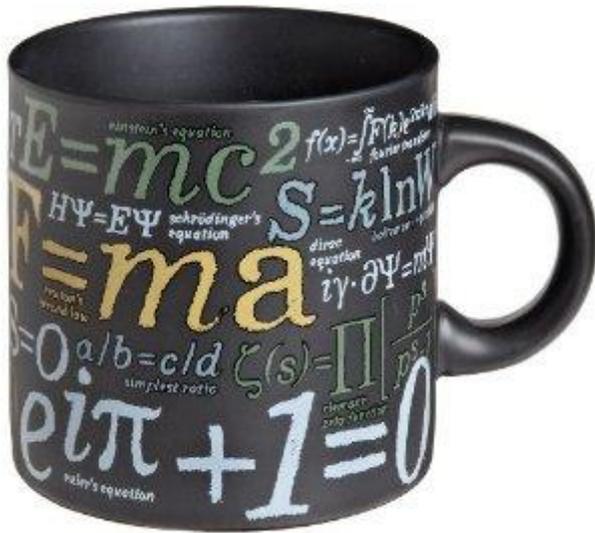
Tre classi o insiemi di fattori che definiscono che cosa un'azienda può compiere oppure no.







Discussione



Grazie per
l'attenzione.



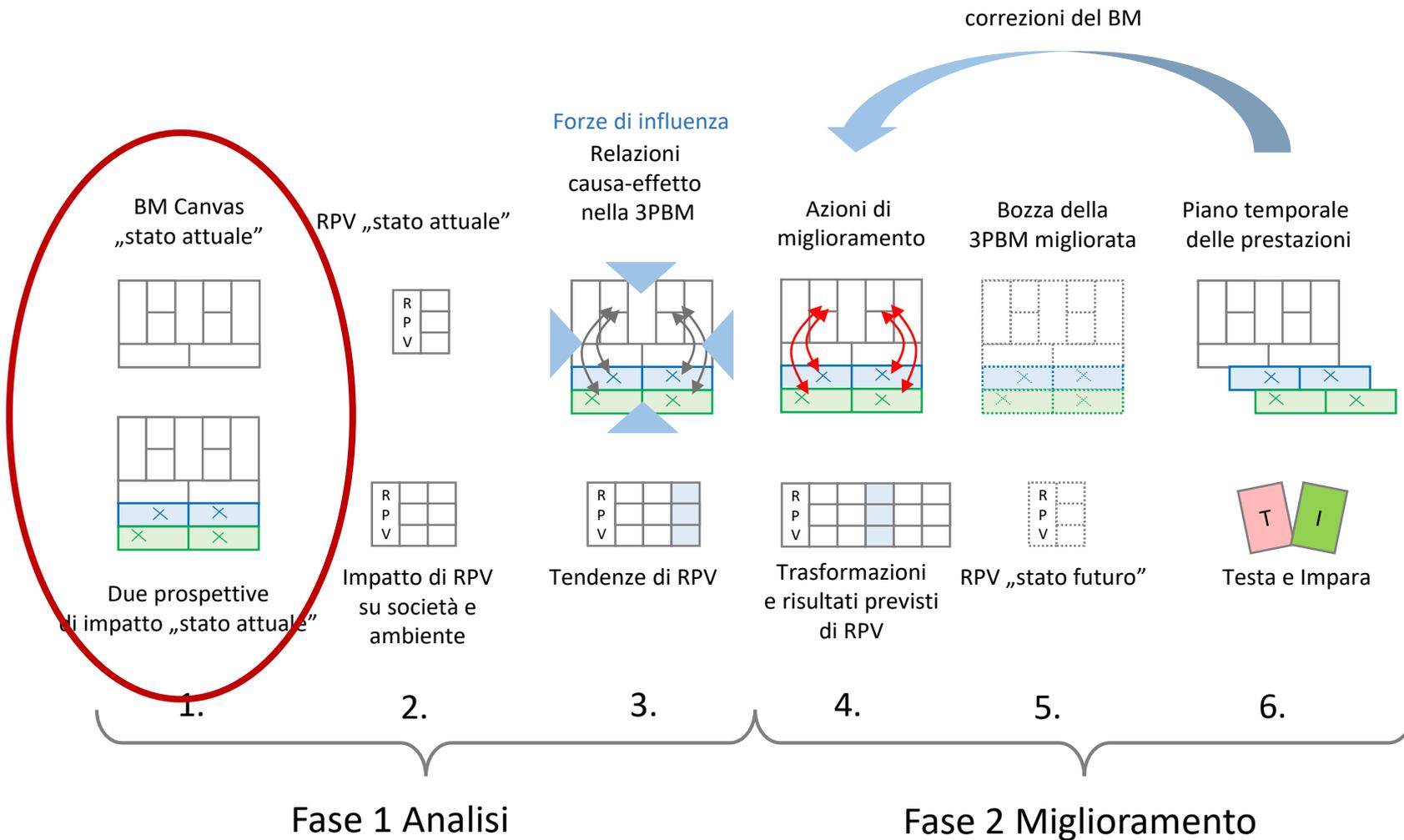
3-PBM methodology Sessione pratica

Udine 09.05.2019.

Lucia Cicero

Nadia Preghenella





Partner chiave	Attività chiave	Proposta di valore	Relazioni con i clienti	Segmenti di clientela
	Risorse chiave		Canali	
Struttura dei costi			Ricavi	
Costi per la società			Benefici per la società	
Costi per l'ambiente			Benefici per l'ambiente	

Principali strumenti della 3-PBM

The image displays several business model canvas templates and a 3-PBM Canvas diagram. The templates are arranged in a layered, overlapping fashion, showing different sections of the canvas. The 3-PBM Canvas is a large diagram with a grid structure, featuring a top section with five columns and two rows, a middle section with two columns and two rows, and a bottom section with two columns and two rows. The top section is outlined in black, the middle section in blue, and the bottom section in green.

The Business Model Canvas

Key Partners

Key Activities

Key Resources

Cost Structure

The 3-PBM Canvas

Term	Definition	What to look for
Service	Tilg. di servizi. Nel 2013, il 50% del fatturato di IBM è derivato da servizi.	<ul style="list-style-type: none">• Implementare: regole, tecnologia, strutture, risorse, processi, strumenti, cultura, modelli di business.• Monitorare: qualità, performance, sviluppo, feedback, adozione, rischi, rischi, rischi, rischi.
Process	Way of doing things. Un modo di fare le cose che genera un servizio.	<ul style="list-style-type: none">• Definire i processi e le responsabilità.• Definire i processi e le responsabilità.• Definire i processi e le responsabilità.
Value	Proprietà che genera valore per il cliente.	<ul style="list-style-type: none">• Definire i processi e le responsabilità.• Definire i processi e le responsabilità.• Definire i processi e le responsabilità.

Term	Definition	Impact on society and environment
Service		
Process		
Value		

Term	Definition	Impact on society and environment
Service		
Process		
Value		

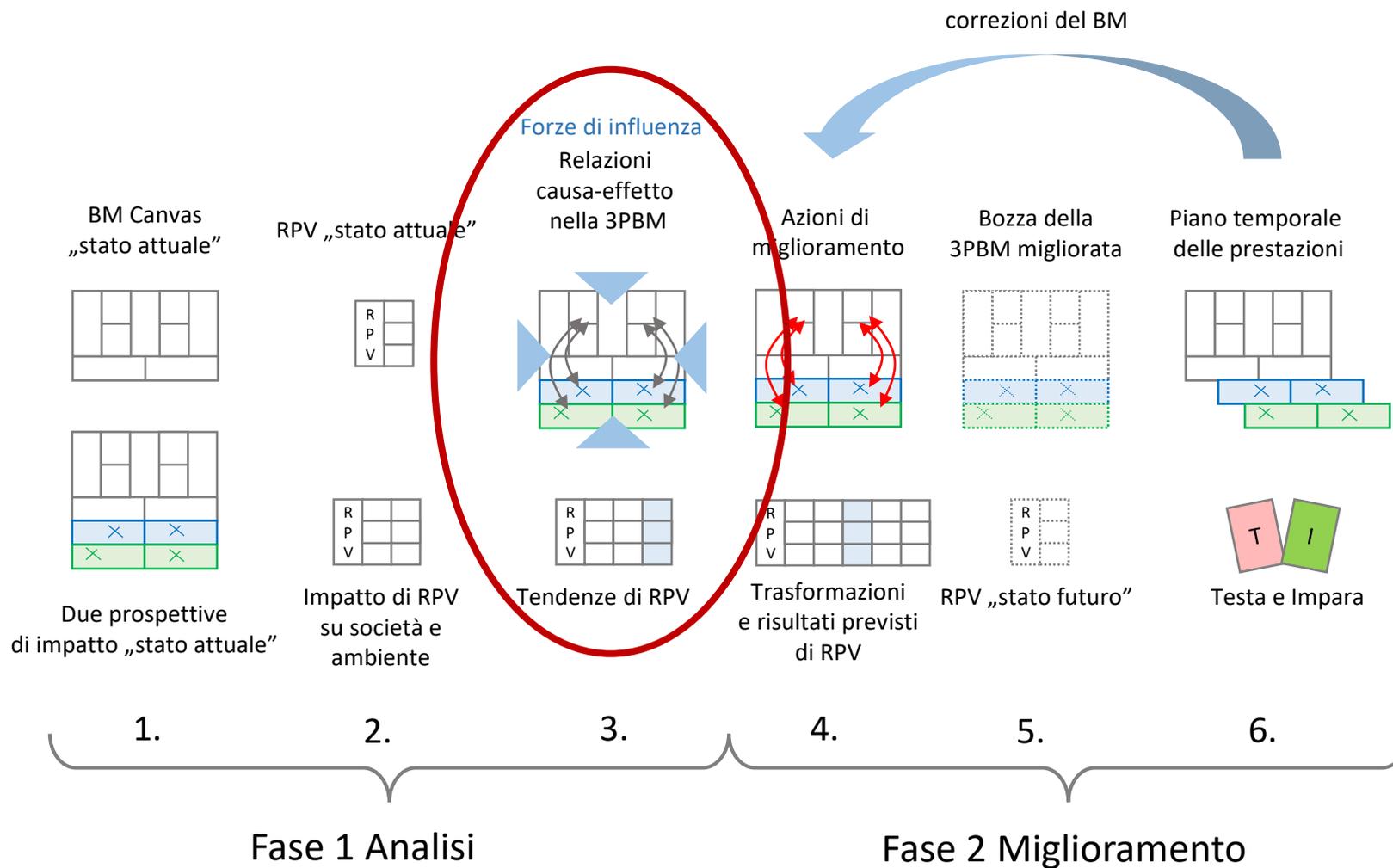
Term	Definition	Impact on society and environment
Service		
Process		
Value		

Primi passaggi della 3-PBM

Quali elementi del BM hanno impatto dal punto di vista sociale?

Quali elementi del BM hanno impatto dal punto di vista ambientale?

Come? Perché? – Immagina.

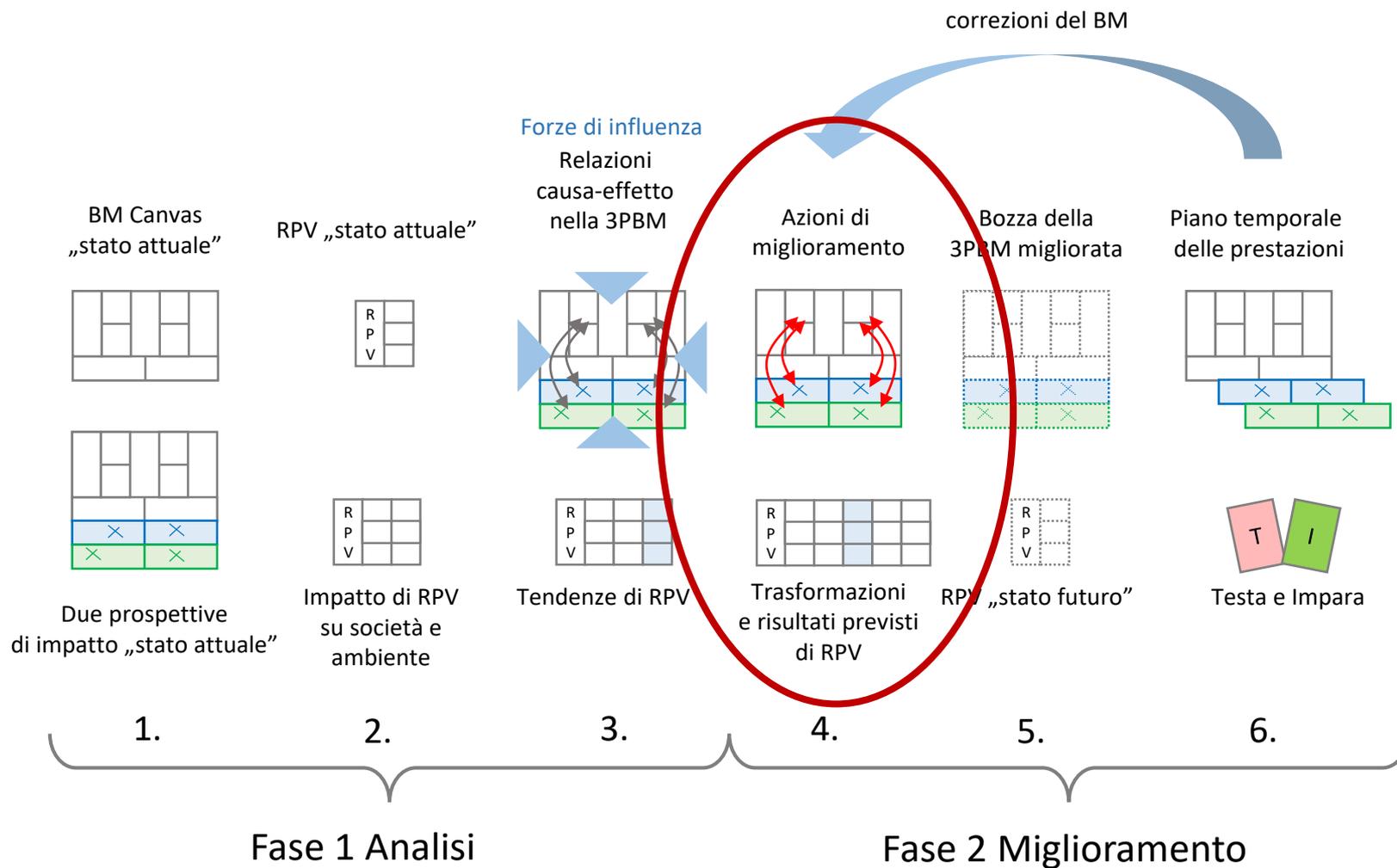


Senso logico per forze e tendenze

Le forze e le tendenze riguardano la prospettiva economica?

Le forze e le tendenze che riguardano la prospettiva sociale influenzano le prestazioni economiche?

Le forze e le tendenze che riguardano la prospettiva ambientale influenzano le prestazioni economiche?



Relazioni causa e effetto

Immagina!

Come il cambio dell'intero modello di business o dei suoi elementi può migliorare l'impatto sulla società e l'impatto economico?

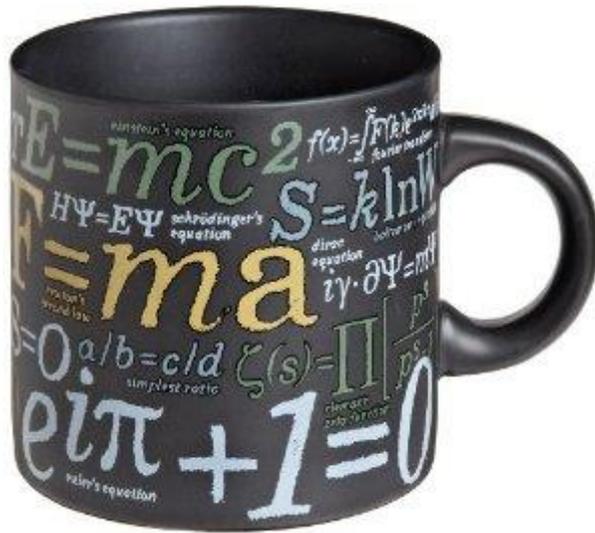
Come il cambio dell'intero modello di business o dei suoi elementi può migliorare l'impatto sull'ambiente e l'impatto economico?

E ora tocca a voi!





Discussione



Grazie per
l'attenzione.