

Find Out **WHY**

LA CHIAVE PER INNOVARE CON SUCCESSO

L'innovazione è di per sé un tentativo basato sull'azzardo?
No, se riuscirete a capire PERCHÉ i vostri clienti fanno determinate scelte.

Innovazione come scommessa

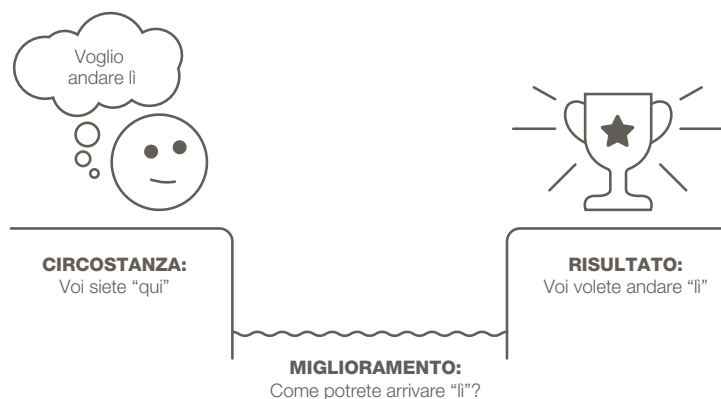
La maggior parte delle innovazioni non è all'altezza delle aspettative. Con una percentuale di fallimento delle innovazioni superiore all'80% dobbiamo cercare di migliorare. L'innovazione non è un lusso, è una necessità. Nel mondo di oggi, è importante che ognuno di noi impari ad essere un innovatore più efficace.

Innovazione di successo

È qualcosa di più che arrivare con idee creative, un'innovazione di successo ci richiede di fornire soluzioni che i clienti sono disponibili, addirittura ansiosi, di portare nelle loro vite.

Mentre questo potrebbe sembrare molto facile, il tasso sorprendentemente alto di fallimenti nell'innovazione indica che molte persone non sanno come fare tutto ciò.

La nuova soluzione FranklinCovey, *Find Out WHY*, la chiave per innovare con successo, aiuta i leader a tutti i livelli a capire perché i clienti fanno determinate scelte. Quando capite i clienti in questo modo, potete far diventare la vostra innovazione un evento prevedibile, non più casuale.



Una teoria concreta

Find Out Why si basa su 25 anni di ricerche e pratiche sul campo da parte di **Clayton Christensen**, professore della Harvard Business School e uno dei più influenti business leader al mondo, e **Bob Moesta**, creatore di più di 3000 innovazioni di successo. Entrambi sono arrivati alla conclusione che quando ci si concentra su ciò che i clienti cercano di ottenere in determinate circostanze, le innovazioni possono avere molto più successo.

Find Out Why è una soluzione essenziale per chiunque sia coinvolto in processi di innovazione e chiunque sia al servizio di clienti, profit o non profit, interni o esterni. Questa soluzione fornisce il mindset, gli skillset e i toolset essenziali per aiutare le persone a capire in modo realmente profondo le esperienze dei loro clienti quando scelgono o utilizzano prodotti e servizi, e poter usare questa conoscenza per arrivare ad innovazioni di successo.



PENSARE DIVERSAMENTE

Riconoscere l'impatto del capire perché i vostri clienti fanno determinate scelte.

TROVARE I MOMENTI DI DIFFICOLTÀ

Osservare i clienti che usano prodotti e servizi e cercare gli ostacoli e le frustrazioni che sperimentano.

ASCOLTARE QUELLO CHE I CLIENTI NON DICONO

Intervistare i clienti per scoprire perché e come scelgono ed usano specifici prodotti e servizi.

INQUADRARE I JOBS TO BE DONE:

Creare un breve summary dei Jobs to be done.

PROGETTARE IL MIGLIORAMENTO

Generare le opportunità di innovazione che soddisfino i Jobs to be Done del cliente.

Modalità

- Disponibile come formazione in aula, tramite webinar, on demand attraverso le soluzioni All Access Pass FranklinCovey®
- Guida del Partecipante
- Practice Cards
- Il Trova "Perché"
- 20 Video FranklinCovey InSights®
- 5 Moduli FranklinCovey On Demand®



“ L'innovazione può essere decisamente più prevedibile, e avere molto più successo, ma solo se pensate a questa diversamente”

CLAYTON CHRISTENSEN, TADDY HALL, KAREN DILLON, DAVID DUNCAN

Per ulteriori informazioni sulla soluzione FranklinCovey *Find out Why*: La chiave per innovare con successo scrivete a info@franklincovey.it o telefonate al 02.80672.672.