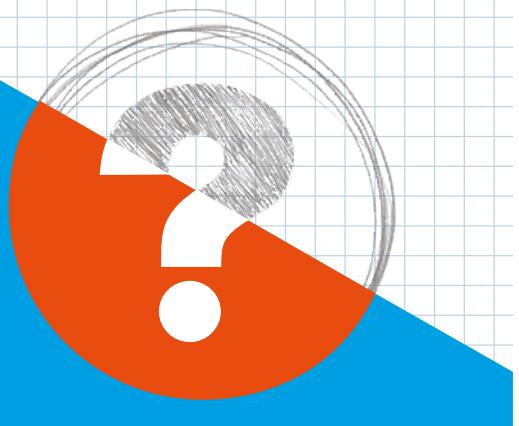


Scoprire il PERCHÈ™

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

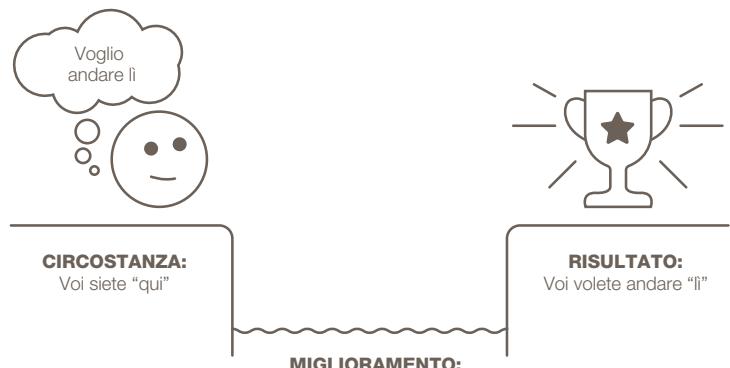
La maggior parte delle innovazioni non è all'altezza delle aspettative; con una percentuale di fallimento superiore all'80% occorre cercare di migliorare. L'innovazione non è un lusso, è una necessità. Nel mondo di oggi è importante che ognuno impari ad essere un innovatore efficace.

Innovazione di successo

Più che sviluppare idee creative, innovare con successo richiede di fornire soluzioni che i clienti sono desiderosi, addirittura ansiosi, di utilizzare nelle loro vite.

Sebbene questo possa sembrare abbastanza ovvio, il tasso sorprendentemente alto di fallimenti nell'innovazione indica che molte persone non sanno come fare tutto ciò.

La nuova soluzione FranklinCovey, *Scoprire il PERCHÈ* - La chiave per innovare con successo, aiuta a comprendere le motivazioni che inducono i clienti a fare determinate scelte. Se si capiscono i clienti a questo livello, i successi legati all'innovazione potranno essere prevedibili e non più casuali.



Una teoria concreta

Scoprire il PERCHÈ 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.

Scoprire il PERCHÈ è una soluzione essenziale per chiunque sia coinvolto in processi di innovazione e sia al servizio di clienti, profit o non profit, interni o esterni. Fornisce i mindset, gli skillset e i toolset essenziali per aiutare le persone a comprendere realmente i motivi che spingono i clienti a scegliere o utilizzare determinati prodotti o servizi, in modo da usare queste conoscenze per creare innovazioni di successo.



PENSARE DIVERSAMENTE

Riconoscere l'importanza di capire perché i clienti fanno determinate scelte.

TROVARE I MOMENTI DI DIFFICOLTÀ

Osservare i clienti che usano prodotti e servizi e trovare gli ostacoli e le frustrazioni a cui vanno incontro.

ASCOLTARE QUELLO CHE I CLIENTI NON DICONO

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

INQUADRARE I JOB TO BE DONE

Creare un breve summary dei Job to be done.

PROGETTARE UN PIANO DI MIGLIORAMENTO

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

Modalità

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



“ L'innovazione può essere decisamente più prevedibile, e avere molto più successo, solo se si pensa diversamente. **”**

CLAYTON CHRISTENSEN, TADDY HALL, KAREN DILLON, DAVID DUNCAN

Per maggiori informazioni

Servizio clienti | 02 80672672 | contact@franklincovey.it | www.franklincovey.it