

# INTRODUZIONE

## OBIETTIVO CRESCITA

### Come sviluppare con successo il proprio business

Per avere successo nel mondo imprenditoriale serve una strategia vincente. Sembra la cosa più ovvia che si possa immaginare. Eppure la strada è spesso lastricata di fraintendimenti, dubbi ed errori. Ad aggravare ciò, l'odierna turbolenza competitiva rende fragili le aziende prive di un chiaro disegno strategico di sviluppo. Troppo spesso la strategia è data per scontata, mentre senza una reale definizione, valutazione e messa in opera, l'azienda non può crescere ed, a volte, neanche sopravvivere. Avere un'idea di sviluppo è certamente essenziale, ma è solo il primo passo per trasformare la creatività in business. Bisogna seguire infatti un preciso processo di analisi, valutazione e pianificazione dell'idea per trasformarla in un'opportunità.

E' per questo motivo che per molti imprenditori e manager, molte idee, nonostante i buoni propositi e l'impegno, rimangono tali: Che cosa trasforma un'idea in una realtà da cui trarre profitto e benefici? I tre incontri sono finalizzati a rispondere a questa fondamentale domanda.

Docente:

dott. **Giorgio Ziemacki**, consulente e stimato conferenziere, che da oltre 25 anni si occupa di Organizzazione e Controllo di Gestione, in particolare della revisione e dell'ottimizzazione dell'organizzazione, dell'impostazione di sistemi budget e di controllo costi, fornendo consulenza a prestigiose Aziende Italiane e Multinazionali.

In collaborazione con



## Scheda di Iscrizione

Nome \_\_\_\_\_

Cognome \_\_\_\_\_

Azienda \_\_\_\_\_

Recapito Telefonico \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Indicare l'evento a cui si intende partecipare:

### 23/04/09 Trovare l'idea per lo sviluppo: da un'intuizione del momento a processo metodico

- Incontro
- Incontro + degustazione

### 18/05/09 Scegliere la strada giusta. il processo di valutazione

- Incontro
- Incontro + degustazione

### 11/06/09 Trasformare l'idea in un business: il processo di pianificazione

- Incontro
- Incontro + cena

## ISCRIZIONE

### Può essere effettuata

- ✓ Inviando una e-mail
- ✓ telefonando
- ✓ inviando via fax la SCHEDA DI ISCRIZIONE



segreteria **Dott.ssa Delsoldato**  
tel. **05212266** fax. **0521226700**  
E-mail: **gruppogiovani@upi.pr.it**



segreteria **Dott. Balocchi**  
tel. **05212262** fax. **0521226300**  
E-mail: **balocchi@gia.pr.it**



responsabile **Dott.ssa Sartori**  
tel. **0521226500** fax. **0521226501**  
E-mail: **sartori@cisita.parma.it**

Palazzo Soragna, Strada al Ponte Caprazucca 6/A



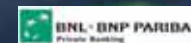
GRUPPO GIOVANI  
DELL'INDUSTRIA  
DI PARMA



# OBIETTIVO CRESCITA

## ASSAGGI 2009

In collaborazione con





23 Aprile 2009 dalle 18.00 alle 20.00

Palazzo Soragna

## Trovare l'idea per lo sviluppo: Da un'intuizione del momento a processo metodico

### Contenuti:

- Perché bisogna avere un'idea
- Gli errori più diffusi
- Cercare e "modellare" le opportunità
- Come generare nuove idee
- Che cos'è la business idea
- I pre-requisiti affinché un'idea sia vincente
- Il ciclo evolutivo della business idea
- Missione e visione
- Navigare nell'"oceano blu" del business
- Morire nell'"oceano rosso"
- Smettere di cercare di battere la concorrenza:  
Un'altra strada
- L'approccio vincente: Il profilo strategico
- La curva del valore
- Le linee guida per avere un'idea vincente
- Focus, divergenza, messaggio avvincente
- I sei passi per diversificarsi dai concorrenti

A seguire la degustazione **SICILIA: i colori del Mediterraneo** – con selezioni enogastronomiche a cura di **Matteo Pessina**, Sommelier, docente presso Alma – Scuola Internazionale di Cucina Italiana. Collaborano all'evento Rita Gradellini e Michele Fogliati.

Inizio degustazione ore 20.00 ca.



18 Maggio 2009 dalle 18.00 alle 20.00

Palazzo Soragna

## Scegliere la strada giusta: Il processo di valutazione

### Contenuti:

- Gli errori classici nel processo di valutazione
- Le fasi del processo di valutazione
- Come si seleziona l'idea vincente
- Il "bilancio decisionale"
- Rispondere alle tre domande fondamentali:
  - Che cosa vendere
  - A chi vendere
  - Come vendere
- Individuare il segmento di mercato
- Che cosa significa "sistema di prodotto"
- Affrontare il mondo competitivo
- La struttura aziendale per sviluppare la nostra idea
- Analizzare e formalizzare la propria idea
- La matrice "prodotto/mercato" della nostra idea
- La differenza tra mercato e settore
- La nostra idea funzionerà o non funzionerà?  
Un processo per rispondere con semplicità
- Innovazione e differenziazione

A seguire la degustazione **SANGIOVESE: "il sangue" delle colline toscane nelle diverse espressioni, dal Chianti Classico a Montalcino**. "Solidi" a base di Cinta Senese selezionati e presentati da **Matteo Pessina** e accompagnati da prodotti tipici toscani. Collaborano all'evento Rita Gradellini e Michele Fogliati.

Inizio degustazione ore 20.00 ca.



11 Giugno 2009 dalle 18.00 alle 20.00

Palazzo Soragna

## Trasformare l'idea in un business: Il processo di pianificazione

### Contenuti:

- Come raggiungere i "non clienti"
- Come si pianifica l'attuazione dell'idea di sviluppo del business
- Il focus sul quadro strategico
- "Visualizzare" la propria strategia
- Le quattro fasi del processo: Risveglio, esplorazione, rassegna delle strategie, comunicazione
- Il processo di pianificazione: la fase creativa e la fase pragmatica
- La giusta sequenza strategica
  - Utilità per il cliente
  - Prezzo strategico
  - Target di costo
  - Gestire gli ostacoli
- Come individuare e superare le difficoltà all'attuazione
- Il business plan strategico
- Gli indicatori economici e quelli finanziari
- Come costruire un piano d'azione
- Gestire il cambiamento
- L'avvio del progetto attraverso la leadership del punto critico:  
Le tre "C"

Il ciclo di incontri si concluderà con una cena conviviale accompagnata dai vini bianchi più rappresentativi delle rispettive zone di origine.

Inizio cena ore 20.30 ca.

