

(Articolo pubblicato sul sito “Palazzo Tenta 39” di Bagnoli Irpino il 14.05.2015)

## Il segreto dell’economia: creare nuovi modelli di business

di **Daniele Marano** (da Fuori dalla Rete – Maggio 2015, Anno IX, n.3)



Nel sempre più intricato mondo del lavoro fondamentale è, senza ombra di dubbio, la formazione del management quindi le figure che hanno la responsabilità di gestire una azienda. La capacità fondamentale che le aziende devono avere è quella di differenziarsi l’una dall’altra attraverso forme di cooperazione sempre più sofisticate.

Bisogna innanzitutto offrire al cliente direttamente i pacchetti di offerta (servitization), perché oggi è soprattutto il cliente che crea servizi, essendo coinvolto direttamente nella costruzione di valore. Il servizio prevale sempre sul prodotto e le imprese devono prendere atto che il cliente cerca prestazioni più che il prodotto in se: creare quindi nuovi modelli di business che da una semplice idea facciano arrivare l’imprenditore a un risultato economico soddisfacente.

Insomma se prima l’innovazione era chiusa ossia l’innovazione del prodotto era formata solo dall’avanzare dell’economia, oggi si parla di open innovation che coinvolge attori non solo interni all’impresa, rivalutando il ruolo di noi consumatori non solamente utilizzatori finali.

L’esempio di tutto ciò può essere riassunto negli HHS (i servizi sanitari a domicilio). Immaginiamo ci fosse una APP per prenotare ad esempio, subito una semplice visita specialistica di controllo, anziché andare di persona e trovare la prima prenotazione libera non prima di 6/7 mesi. Sarebbe indispensabile, no?