

LA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Come costruire o rivedere la strategia

digitale per gestire con successo la nuova normalità



L'emergenza Covid-19 ci ha messo di fronte a una scelta: quanto siamo davvero pronti a cambiare la nostra cultura verso il digitale? Da progetto strategico di medio-lungo periodo, la trasformazione digitale è oggi tornata prepotentemente la priorità n°1 per le aziende italiane di ogni settore e dimensione. Una grande opportunità di crescita per il nostro Paese che continua ad essere il fanalino di coda europeo in termini di "Digital Readiness". Ma per evitare che questa accelerazione crei distorsioni e miopie di breve periodo, occorre partire con i corretti strumenti metodologici e di pensiero. Solo in questo modo si potrà trasformare la minaccia dell'epidemia in opportunità per esplorare nuove strategie di relazione con il mercato e individuare nuove opportunità di crescita aziendale.

Obiettivi

Il percorso si pone un duplice ordine di obiettivi (cognoscitivi e metodologici) volti a sviluppare la conoscenza del contesto esterno legato all'innovazione digitale attraverso stimoli, buone pratiche e casi di eccellenza per portare la cultura digitale in azienda. Inoltre, mira a fornire maggiore consapevolezza dei vantaggi offerti dai nuovi mezzi e dai nuovi linguaggi attraverso l'acquisizione di strumenti e metodi per una strategia di trasformazione digitale vincente con focus sulla "Customer Centricity" e le tecnologie digitali per un nuovo approccio al cliente.

Contenuti

- Trend e scenari del mondo digitale: cosa sta succedendo fuori e cosa deve succedere in azienda.
- Portare il vantaggio digitale in azienda: i nuovi modelli organizzativi, i processi, le competenze e le tecnologie abilitanti.
- *Customer journey mapping*: esaminare i nuovi modelli di relazione tra azienda e clienti, le tecniche per identificarli e gli strumenti per gestirli.
- *Digital Strategy Plan*: un modello concreto per definire la strategia digitale con tutti gli elementi chiave, le attività, le tempistiche, le priorità e gli indicatori di successo (KPI).
- *Next level*: come impostare una strategia omnicanale con il cliente al centro. Casi di studio e modelli operativi su cui ragionare.

Benefici attesi

Al termine del percorso i partecipanti acquisiranno una visione integrata su scenari, strumenti e metodi per governare il tema del digitale in azienda e trasformarlo da momento episodico imposto dalla contingenza a driver strategico per la crescita di lungo periodo.

3 take-away principali

- **Consapevolezza digitale**: capire la portata e le potenzialità della *digital disruption*;
- **Vantaggio digitale**: acquisire strumenti e modelli concreti per tradurre il digitale in leva competitiva;

- **Orientamento al cliente**: superare le logiche tradizionali di canale per liberare valore.

FORMULA BLENDED a distanza e in presenza

- **Warm-up / 4 ore a distanza**. Cornice teorica per acquisire il *framework* metodologico, *best and next practice*, strumenti, trend.
- **Bootcamp / 8 ore in aula full-immersion**. Apprendimento esperienziale attraverso casi di studio, simulazioni, momenti d'interazione sia individuali che di gruppo.
- **Follow-Up / 2 ore a distanza**. Intervento personalizzato "one to one" di *digital advisory* (facoltativo).

Destinatari

Il corso si rivolge in particolare alle aree marketing, comunicazione e vendite ma risulta premiante anche il coinvolgimento di altre figure aziendali quali imprenditori, direttori generali, responsabili IT, responsabili Risorse Umane e Organizzazione.

Docenza

Giulia Ruta Consulente e formatrice di *Marketing Strategico e Innovazione Digitale*, affianca aziende, imprenditori e startup ad alto potenziale per massimizzarne la crescita attraverso le opportunità offerte dal digitale. Collabora con business school, acceleratori di impresa e centri per l'innovazione.

Calendario

2 giornate

videoconferenza: **16 marzo 2021** ore 14.00 - 18.00

aula: **26 marzo 2021** ore 9.00 - 18.00

Quota di iscrizione

500 € + iva aziende associate

600 € + iva aziende non associate

Sede

Il Sestante Romagna

Via Barbiani 8/10 - 48122 Ravenna