



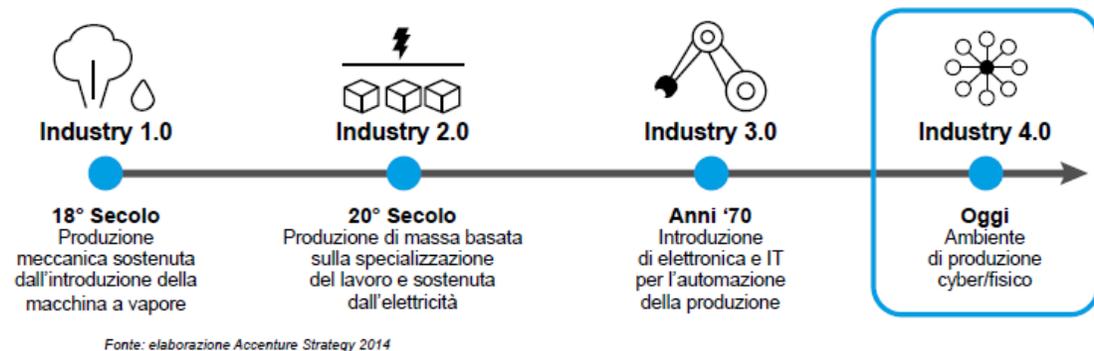
ATTIVIAMO ENERGIE POSITIVE
WEBINAR GRATUITO

**Prototipare un servizio
digitale (digital MVP e
metodologia lean).**



@rickymaiolini

Processo di digitalizzazione



- La digitalizzazione spesso è confusa con l'avvento di nuove tecnologie che favoriscono i processi produttivi o di archiviazione ma che sono solo una parte di un fenomeno più complesso, da molti indicato come **Rivoluzione Industriale 4.0.**

Processo di digitalizzazione

Affrontare un percorso di digitalizzazione, significa adottare un nuovo pensiero economico e sociale nell'approccio alla propria organizzazione, cercando di ridisegnare:

- **Modello di business**
- **Attività (primarie della propria catena del valore)**
- **Produzione**

Servizi digitali

Le caratteristiche di un servizio digitale sono:

- Cliente centrico
- Multi canale
- Collaborativo
- Chiaro il valore dei dati

Progettare un servizio digitale

Cosa fare

- Mappatura del servizio
- Individuare tutto gli attori coinvolti
- Analizzare i processi

Cosa non fare

- Pretendere di digitalizzare tutto
- Forzare processi
- Accentrare tutto nelle mani di una unica persona/funzione

Mappatura del servizio: lo strumento del Service Blue Print

Il **Service Blueprint** è uno strumento di progettazione indispensabile per **mappare l'orchestrazione di persone, sistemi e processi durante l'esperienza del cliente/utente.**

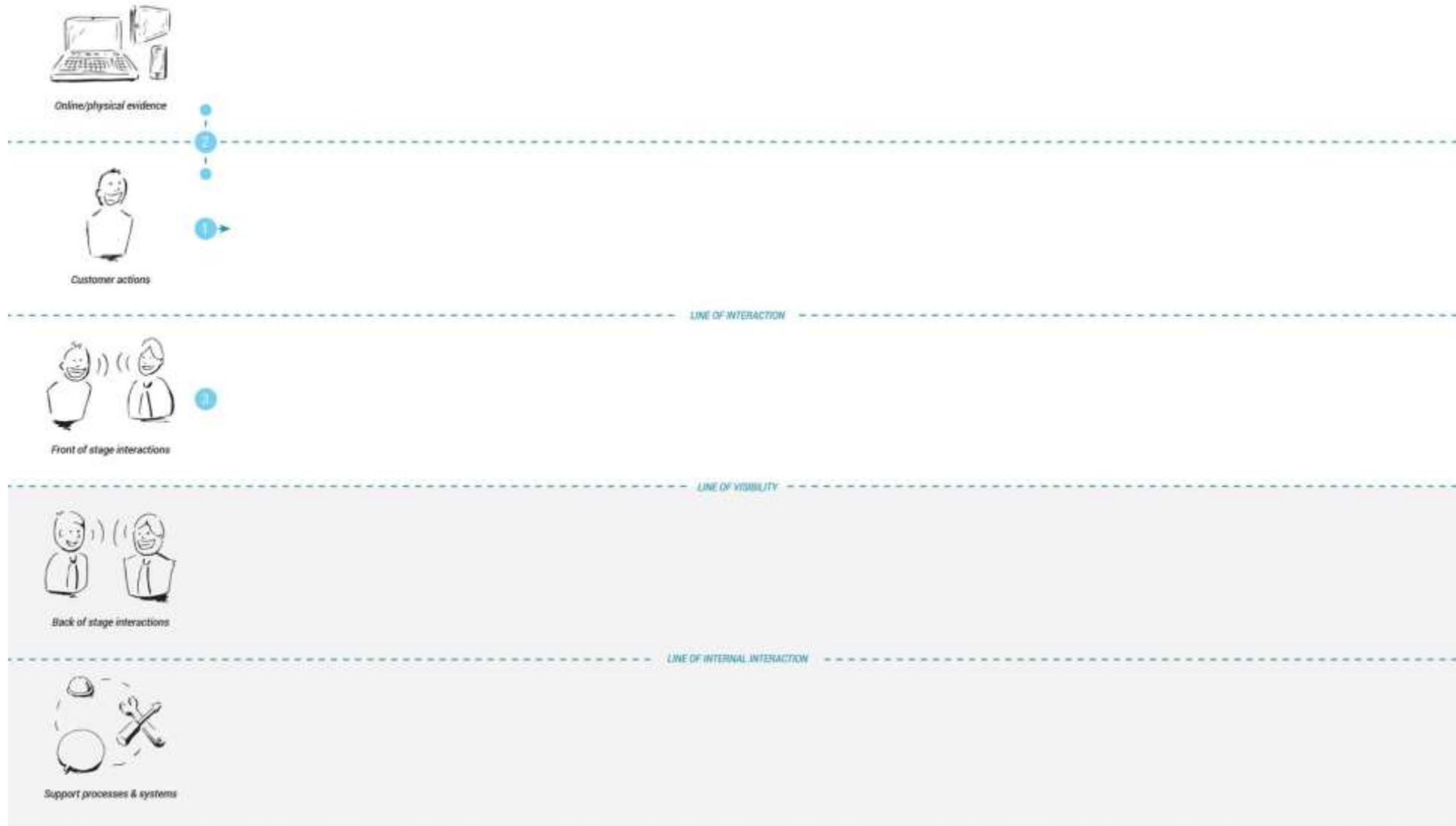
Un Service Blueprint di solito **mappa esigenze e punti critici** esaminando il percorso del cliente, sovrapponendo i **punti di contatto con il cliente e le persone** e i sistemi di front / back office.

Lo strumento del Service Blue Print

Le componenti essenziali sono:

- le azioni del cliente;
- le azioni onstage del personale di contatto;
- le azioni backstage del personale di contatto;
- i processi di supporto.

Lo strumento del Service Blue Print



Prototipo digitale: MVP

Il **Minimum Viable Product** serve a creare una prima versione del prodotto, rimanendo in fase di testing, utile a capire le potenzialità dello stesso e se può essere utile alla propria nicchia, poichè attraverso questo strumento si deve riuscire a comprendere se il prodotto riesce ad assolvere ad una data funzione d'uso.

Le diverse tipologie di MVP



Mago di Oz



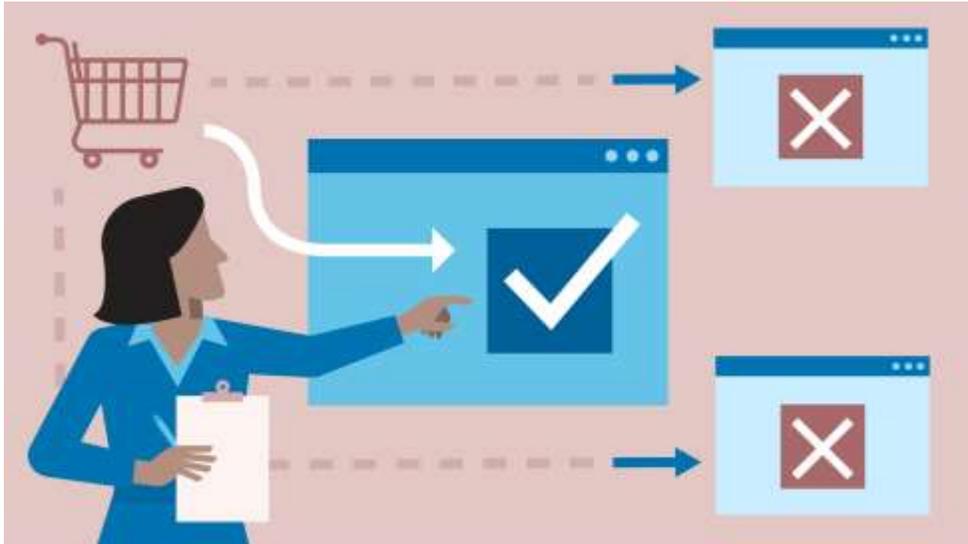
Il prodotto che fornisci sembra software perfettamente funzionante, ma in realtà **gran parte del lavoro è manuale.**

Issue: gestire la complessità che si crea

Value: Il prodotto già “eroga valore” al cliente

To do: lavorare sull’efficienza e sui costi operativi

Bricolage



utilizzare gli strumenti e le soluzioni esistenti per fornire il vostro prodotto o servizio

Issue: Standard diversi

Value: comprendere il valore aggiunto del digitale

To do: ottimizzare le soluzioni e sviluppare la propria

Come scegliere l'MVP giusto

L'MVP che scegli di fare può dipendere da vari fattori:

- Tipo di ipotesi che si vuole validare
- Cliente/Utente
- Business model
- Mercato
- Dalle tue skill
- Team
- Tempo che volete impiegare
- Capitale



**KEEP
CALM
AND**

**Refer to your
MVP list**

KeepCalmAndPosters.com



[riccardomaioliniprofile/](#)



@rickymaiolini

Link utili

<https://innovazione.gov.it/coronavirus-solidarieta-digitale-in-tutta-italia/>

<https://easycommercio.online>

via mezzi diretti tipo whatsapp, fb messenger, sms, o email per negozianti di fiducia / di quartiere che già effettuano consegne a domicilio

<https://easyscuola.online>

via mezzi diretti alle scuole di musica, di danza, di spagnolo, di fotografia dei vostri figli, mogli, fidanzate/i, amici, parenti etc.

<https://www.f2innovation.com/smartworking>

Tool di strumenti per lo smartworking disponibili