

I nostri servizi



STRATEGIC

MANAGEMENT

La strategia aziendale è l'insieme delle azioni e delle decisioni che un'azienda intende intraprendere per raggiungere i propri obiettivi, in un determinato periodo di tempo.

Una strategia aziendale aiuta differenti Business Unit a lavorare insieme, garantendo che le decisioni dipartimentali supportino la direzione generale dell'azienda.

Definire attentamente la strategia consente all'impresa di raggiungere importanti vantaggi:

Efficace pianificazione: favorisce l'identificazione dei principali passaggi e attività da compiere per raggiungere gli obiettivi aziendali.

Identificazione dei punti di forza e di debolezza: consente di identificare e valutare le forze e le debolezze dell'azienda in modo da poter intervenire sui punti nevralgici da migliorare.

Miglioramento dell'efficienza: permette di sfruttare al meglio le risorse aziendali allocandole sulle attività maggiormente rilevanti.

Adeguate misurazione degli obiettivi: consente di valutare la performance delle attività individuate in maniera efficace e determinare se quest'ultime risultano allineate con gli obiettivi.

B.U. è impegnata nel supporto alle imprese nella formulazione della migliore strategia, a tutti i livelli (corporate, business e functional), rispetto a quelli che sono gli obiettivi prefissati.

Pertanto, al fine di individuare la migliore strategia aziendale da perseguire, ci impegniamo a:

- **Definire vision e obiettivi aziendali:** una vision chiara e degli obiettivi (di lungo e breve periodo) quantificabili, misurabili e concreti determinano la direzione del business.
- **Definire dei valori fondamentali:** i valori fondamentali garantiscono unitarietà nelle decisioni e azioni aziendali guidando il management nel raggiungimento degli obiettivi prefissati.
- **Condurre la SWOT Analysis:** si tratta di una tecnica di pianificazione strategica volta ad individuare i punti di forza, debolezza, opportunità e minacce, nel percorso di crescita dell'organizzazione.
- **Individuare il piano delle attività e delle risorse:** articolazione del piano operativo che individua le principali attività, gli strumenti, le risorse umane e finanziarie necessari per il raggiungimento degli obiettivi strategici.
- **Definire i metodi di misurazione e controllo:** individuazione del metodo di monitoraggio della performance aziendale, valutando il grado di raggiungimento degli obiettivi prefissati.



Conclusa la parte di definizione strategica, B.U. è impegnata anche nella **definizione del modello di business aziendale**, sia esso da già esistente ma da migliorare, oppure da definire da zero.

Un modello di business descrive come un'organizzazione crea, fornisce e acquisisce valore rispetto a uno specifico segmento di mercato (clienti) che intende servire.

Un modello di business è in grado di spiegare:

Quale prodotto o servizio venderà un'azienda

Come l'azienda intende commercializzare quel prodotto o servizio

Che tipo di costi l'impresa dovrà affrontare

Come l'azienda si aspetta di realizzare un profitto

Poiché esistono una grande varietà di imprese differenti tra loro e il contesto economico pone sempre nuove sfide, i modelli sono in continua evoluzione.

In questo contesto B.U. si pone come partner ideale per navigare un tema così complesso. Partendo dall'elaborazione della **business model canvas** è possibile disegnare da zero, affrontando tutti i temi fondamentali dell'azienda, un modello e/o individuare i punti su cui fare leva/ da migliorare per innovare l'attuale operatività d'impresa.

Quando si affrontano cambiamenti che impattano direttamente l'operatività di un'azienda e del suo modello di business, si parla di **business model innovation**.

Innovare il modello di business significa quindi apportare delle modifiche simultanee e reciprocamente favorevoli sia alla **proposta di valore** al cliente, sia al **modello operativo** sottostante.

A livello di proposta di valore, questi cambiamenti possono riguardare la scelta del **segmento di mercato**, dell'**offerta di prodotti o servizi** e del **revenue stream**.

A livello di modello operativo, l'attenzione si concentra su come **promuovere la redditività**, il **vantaggio competitivo** e la **creazione di valore** (dove posizionarsi lungo la value chain, quale modello di costo è necessario per garantire rendimenti interessanti, quale struttura organizzativa e capacità sono essenziali per l'impresa).



I nostri servizi



MARKETING

STRATEGICO

Il marketing è l'insieme di attività e processi finalizzati alla ricerca, alla promozione, alla comunicazione e alla vendita di beni e servizi.

Le prospettive di crescita aziendale spingono le aziende verso un **inevitabile processo di cambiamento e adattamento continuo**. In questo senso, la gestione delle relazioni con il mondo esterno risulta fondamentale per riuscire ad interpretare e sfruttare i market trend e raccontare la propria esperienza cercando di suscitare interesse. Per raggiungere tali obiettivi, le organizzazioni hanno bisogno di fasare la propria struttura interna cercando di promuovere la mission, gli obiettivi, lo scopo, la cultura, i prodotti/ servizi e il marchio verso i propri dipendenti.

Metodologia

Business Universe può guidarti nella **definizione**, nell'**implementazione** e nel **monitoraggio** di una completa strategia marketing adatta alla tua organizzazione.

L'approccio metodologico che abbiamo scelto distingue le attività definite nel piano strategico in 2 differenti campi di azione:

MARKETING INTERNO

Talvolta definito "**marketing per i dipendenti**", questo ha lo scopo di «vendere» l'azienda ai dipendenti, in modo che questi siano più coinvolti, consapevoli del marchio e informati sullo stato della società. Le attività su cui si articola il marketing interno sono:

- Newsletter aziendale per comunicazioni
- Report periodici sullo stato dell'azienda
- Eventi e team building
- Formazione per rafforzare o acquisire nuove competenze
- Monitoraggio delle attività e degli obiettivi strategici

MARKETING ESTERNO

Con il marketing esterno l'azienda promuove l'identità, i prodotti e i servizi del proprio marchio al di fuori dei suoi confini fisici per aumentare la presenza sul mercato e acquisire nuovi clienti. Le attività su cui si articola il marketing esterno sono:

- Market analysis
- Brand awareness & community management
- Marketing per la vendita
- Rapporti con press e partecipazione ad eventi di settore
- Monitoraggio delle attività e degli obiettivi strategici



I nostri servizi



BPR

CHANGE
MANAGEMENT

Sapersi adattare ai cambiamenti di mercato impatta direttamente anche i processi interni di un'azienda. Il business process re-engineering ha l'obiettivo di intervenire sugli aspetti critici di un business apportando cambiamenti tangibili quali migliorare la qualità e l'efficienza dei processi aziendali, ridurre l'ingerenza dei costi e aumentare l'efficienza del prodotto/ servizio.

In quest'ottica, Business universe attraverso l'innovativa metodologia del Design Thinking e con il supporto degli strumenti operativi per la mappatura dei processi è in grado di:

Individuare e definire le **esigenze/obiettivi** dell'azienda

Eeguire la **mappatura dell'AS-IS**

Individuare i **key data** da cui estrarre i key insight

Eeguire la **gap analysis** per individuare le leve di miglioramento

Definire una **soluzione migliorativa** attraverso un processo iterativo (co-create)

Definire il flusso dei **processi TO-BE**

La reingegnerizzazione dei processi impatta direttamente il capitale umano dell'azienda.

Ogni innovazione che l'azienda compie deve essere pianificata e implementata con cura poiché, non sempre il cambiamento apporta beneficio all'impresa.

Per garantire il successo dell'implementazione dei risultati della reingegnerizzazione dei processi, Business Universe si impegna nella definizione di un piano di change management che sostenga le risorse nell'adozione della nuova way of work.



L'idea di fondo del *change management* è che nessun cambiamento avviene mai in maniera isolata. In un modo o nell'altro, esso ha un impatto sull'intera organizzazione e su tutte le persone che ne fanno parte.

Per questo l'obiettivo principale del change management consiste nell'implementazione nuovi processi, prodotti e strategie aziendali riducendo al minimo i risultati negativi.

Al fine di ottenere un risultato positivo, Business Universe struttura il proprio intervento sui seguenti **aspetti critici**:

Preparare l'azienda al cambiamento (aiutare le risorse dell'azienda a capire la necessità del cambiamento).

Definire vision e obiettivi (identificare il perimetro del cambiamento e allinearli con gli obiettivi aziendali).

Determinare gli impatti (identificare gli stakeholder coinvolti dal cambiamento e determinare come questi ne siano impattati).

Definizione di **milestone** e **target**.

Studiare un efficace **piano di comunicazione**.

Definizione di un **piano di training**.

Implementazione del cambiamento attraverso l'**attuazione del piano operativo**.

Mantenere il cambiamento (al fine di garantire il successo del piano di change management è necessario che nel lungo periodo venga impedito il ritorno al precedente status quo).

Analisi e monitoraggio dei risultati.



I nostri servizi



FUNDRAISING

Una delle maggiori sfide che gli imprenditori devono affrontare è quella di *raccogliere fondi per finanziare nuove idee o per sostenere la crescita d'azienda*. Ecco perché il fundraising è un'attività cruciale per la riuscita di un business. L'attività di fundraising è complessa e si presenta sotto diverse forme (bandi nazionali ed europei, venture capital, crowdfunding, angel investor, prestito bancario, incubatori, P2P lending, ricerca di partner strategico, ...) per questo B.U. **si occupa di individuare la fonte di finanziamento più adeguata** rispetto alle esigenze espresse dal cliente.

Una volta individuato il canale di finanziamento migliore, il cuore dell'attività risiede nella realizzazione di un efficace business plan. La formulazione di un business plan aiuta le aziende (già costituite o ancora da costituirsi) a dare forma alla loro vision e trasformarla in piani d'azione operativi.

Nel business plan sono descritti gli *obiettivi di breve e lungo termine* e le *attività principali* che l'azienda deve portare avanti per il loro raggiungimento:

Creare una **strategia efficace per la crescita** del business.

Attrarre nuovi capitali, potenziali investitori, fonti di finanziamento istituzionali e partnership.

Comprendere meglio il mercato di riferimento e i suoi trend, i clienti a cui rivolgersi e i competitor di settore.

Attrarre nuove risorse di qualità, ispirare e motivare il personale e il management a raggiungere gli obiettivi aziendali.

Scoprire nuove opportunità per **espandere il proprio business**.

Raggiungere un livello di consapevolezza significativo del proprio business, tale da permettere a questo di **fronteggiare il cambiamento** con proattività e resilienza.



In tal senso, B.U. è impegnata nel supporto alla stesura di tutti i passaggi necessari alla realizzazione di un business plan:

Terminata la realizzazione del business plan, a seconda del canale verso il quale questo deve essere instradato, B.U. mette a disposizione del cliente un programma di mentorship che ha l'obiettivo di preparare le risorse coinvolte alla presentazione formale dell'idea e quindi del piano di business attraverso:

Redazione dell'**executive summary**.

Definizione della **strategia e degli obiettivi**.

Descrizione della **struttura di business & management** e del prodotto/servizio offerto.

Definizione della **market analysis**.

Definizione del **marketing mix** e del piano operativo.

Budgeting (definizione dei costi relativi a personale, sviluppo, produzione, marketing e qualsiasi altra spesa relativa all'attività).

Definizione del **piano finanziario** e delle **proiezioni** (analisi della sensitività).

Definizione dell' "ask".

- la preparazione di un **pitch deck**
 - *slide pack e grafica (rielaborazione del BP)*
 - *abstract/executive summary*
 - *elevator pitch*
- il training su **verbal communication style** per essere il più efficaci possibile durante la presentazione



I nostri servizi



WEB 3.0

BLOCKCHAIN

Relativamente all'innovazione nel contesto strategico, B.U. è specializzata nel disegno di una soluzione e del suo relativo modello di business nell'ambito **web 3.0** e **blockchain** grazie ad un'esperienza pluriennale maturata sul campo.

Il web 3.0 è un concetto di frontiera che ha iniziato ad affermarsi recentemente grazie ad una sempre maggiore adozione da parte del grande pubblico delle *soluzioni blockchain* e delle *cryptovalute*.

Proprio grazie all'utilizzo della tecnologia blockchain, si sta assistendo a un fiorire di soluzioni innovative (raccolte sotto il cappello del web 3.0) che possono essere integrate nell'offerta delle aziende determinando un **incremento delle revenue** e del **vantaggio competitivo sul mercato**.

Come B.U. siamo impegnati in prima linea nell'offerta di un servizio che possa aiutare le aziende ad intercettare questo nuovo trend e migliorare la struttura del proprio business.

Partendo dallo studio di fattibilità e analizzando lo stato corrente dell'azienda, ci poniamo l'obiettivo di ideare una soluzione customizzata che possa:

Creare uno **stream di revenue aggiuntivo**.

Aumentare l'**engagement dei clienti** con il prodotto offerto.

Aumentare la possibilità di **attrarre nuovi clienti**.

Aumentare la presenza/rilevanza sul web e sui canali social.

Costruire una community "coinvolta" nel prodotto dell'azienda.

Ma cos'è il web 3.0?

Il "**Web 3.0**" o semplicemente "**Web 3**" rappresenta la nuova generazione di internet, focalizzata sul riportare al centro l'utente finale creando soluzioni web decentralizzate basate sull'utilizzo della tecnologia blockchain.

Il Web 3 rende possibile la crescita di strutture di governance cooperative per molti tipi di prodotti/servizi. Idealmente qualunque tipo di asset può essere tokenizzato, dai meme, all'opera d'arte, ai contenuti pubblicati sui social media, ai biglietti di un evento.

Un esempio di come il web 3 sta trovando applicazioni è quello dell'industria del gaming.



Noi di B.U. riteniamo che tutte le aziende che abbiano costruito una *forte community intorno al loro prodotto/servizio* possano essere idonee per implementare questo tipo di soluzioni innovative.

In questo contesto, B.U. è impegnata nell'offerta di 4 soluzioni web 3:

- Costruzione di un **DAO** (Decentralised Autonomous Organization);
- Definizione della strategia di **asset tokenization**;
- Disegno e lancio di un **token aziendale**;
- Definizione di un **sistema di incentivi** per la community.

Ognuno di questi servizi è customizzato rispetto all'esigenza del cliente; tuttavia, le attività principali portate avanti da B.U. sono:

Assessment della strategia e del prodotto.

Valutazione delle possibili integrazioni con le soluzioni web 3.

Individuazione della migliore soluzione per il cliente.

Definizione di una **strategia per l'implementazione** della soluzione individuata.

Definizione del business model della soluzione web 3.

Definizione di **use case/test** della soluzione.

Lancio della soluzione sul mercato.

Definizione dei risultati per il monitoraggio.

Integrazione della soluzione web 3 con la strategia e il modello di business aziendale.

Data la complessità e la novità di questi temi, B.U. offre anche un **servizio di mentoring sui temi Web 3.0** per approfondire la conoscenza del mondo blockchain, cryptovalute e le possibili integrazioni con le varie industry.

Non esitare a contattarci per scoprire di più, ti aiuteremo a capire se *il web 3.0 può essere adatto alla tua impresa!*





BUSINESS UNIVERSE

*Crediamo nel **potenziale** del tuo business*