



# *Affrontare la discontinuità*

---

*PEPE MODER, PARTNER IMAGINARS*



## PEPE MODER

*Founder & Senior Digital Advisor, Imaginars*

*Founder & Partner, Socialeeze*

*Coordinatore scientifico School of Management Università di Bergamo e*

*Business School Il Sole 24 Ore*

*Conduttore di #RadioNext, Radio 24 Il Sole 24 Ore*

*Autore di Trasformazione Digitale, Egea*

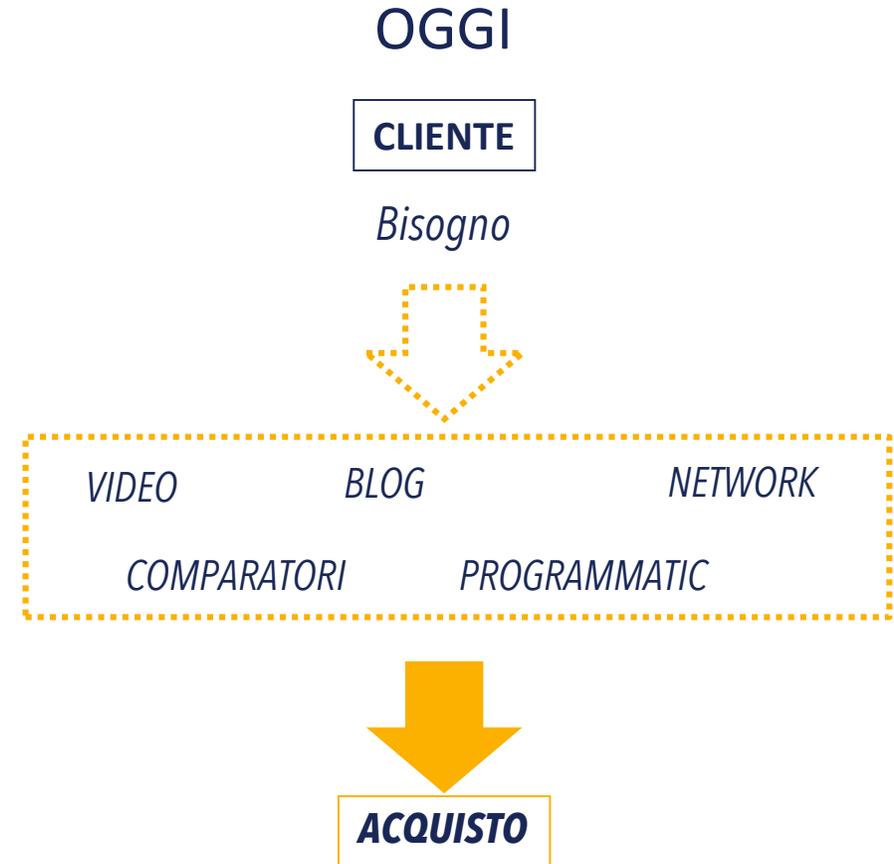
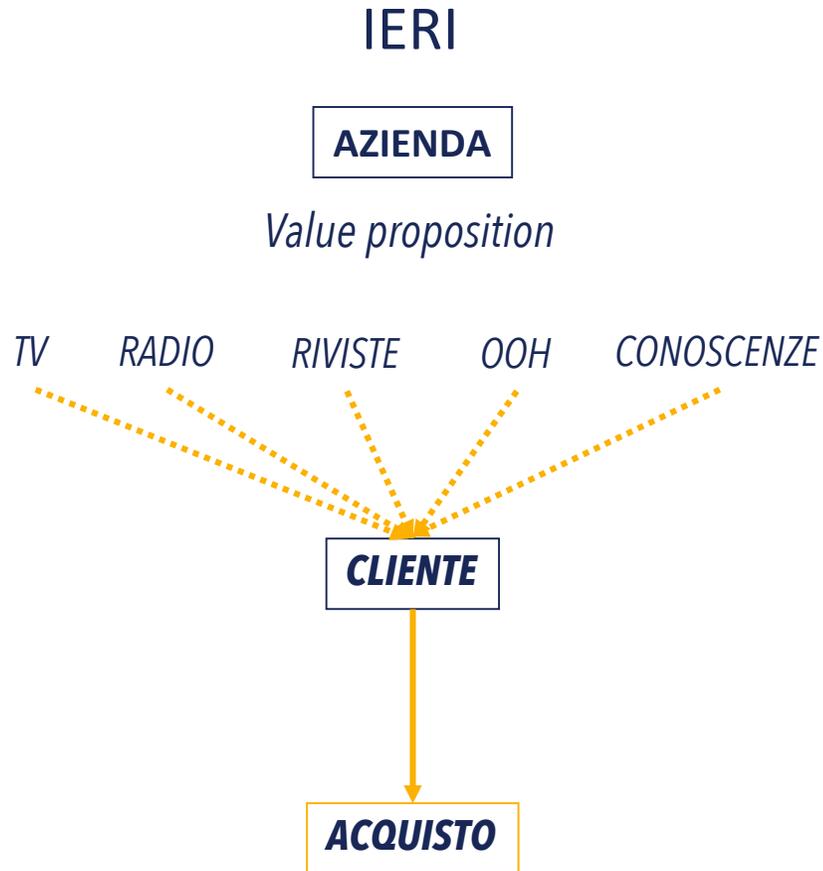
# Oggi parliamo di...

---

- *COSA È ORMAI CAMBIATO (E NON SI TORNA PIÙ INDIETRO!)*
- *UN MODELLO DI TRASFORMAZIONE DIGITALE*
- *CLIENTI, NUOVI PLAYER, PIATTAFORME, MERCATI*
- *I NUOVI MODELLI DI BUSINESS*
- *PERCHÉ NON FUNZIONA?*

# Il cambio di paradigma dei mercati

Da mercati guidati dall'offerta, per una conclamata asimmetria di accesso alle informazioni, ruoli definiti e flussi certi, a mercati condizionati dai comportamenti della domanda, dall'ingresso di nuovi competitor, dalle piattaforme che abilitano nuovi attori e creano nuovi mercati



# Il modello di trasformazione digitale

*È necessario affrontare la trasformazione digitale, sfruttandola e non subendola, attraverso un nuovo paradigma che impatti sul mindset, il modello di business, i processi, l'organizzazione per rinsaldare la propria leadership di mercato e rendere il business sostenibile nel lungo periodo, ponendo il cliente al centro.*



# L'esperienza è la nuova USP



**Materiale grezzo**



**Prodotto**



**Servizio**



**Esperienza**





**Indipendenza nel processo di acquisto**



**Giudizio e valutazioni dei peer**



**Accesso alle informazioni per decisione d'acquisto**



**Nuove aspettative sul processo**



**Alternative a portata di click**



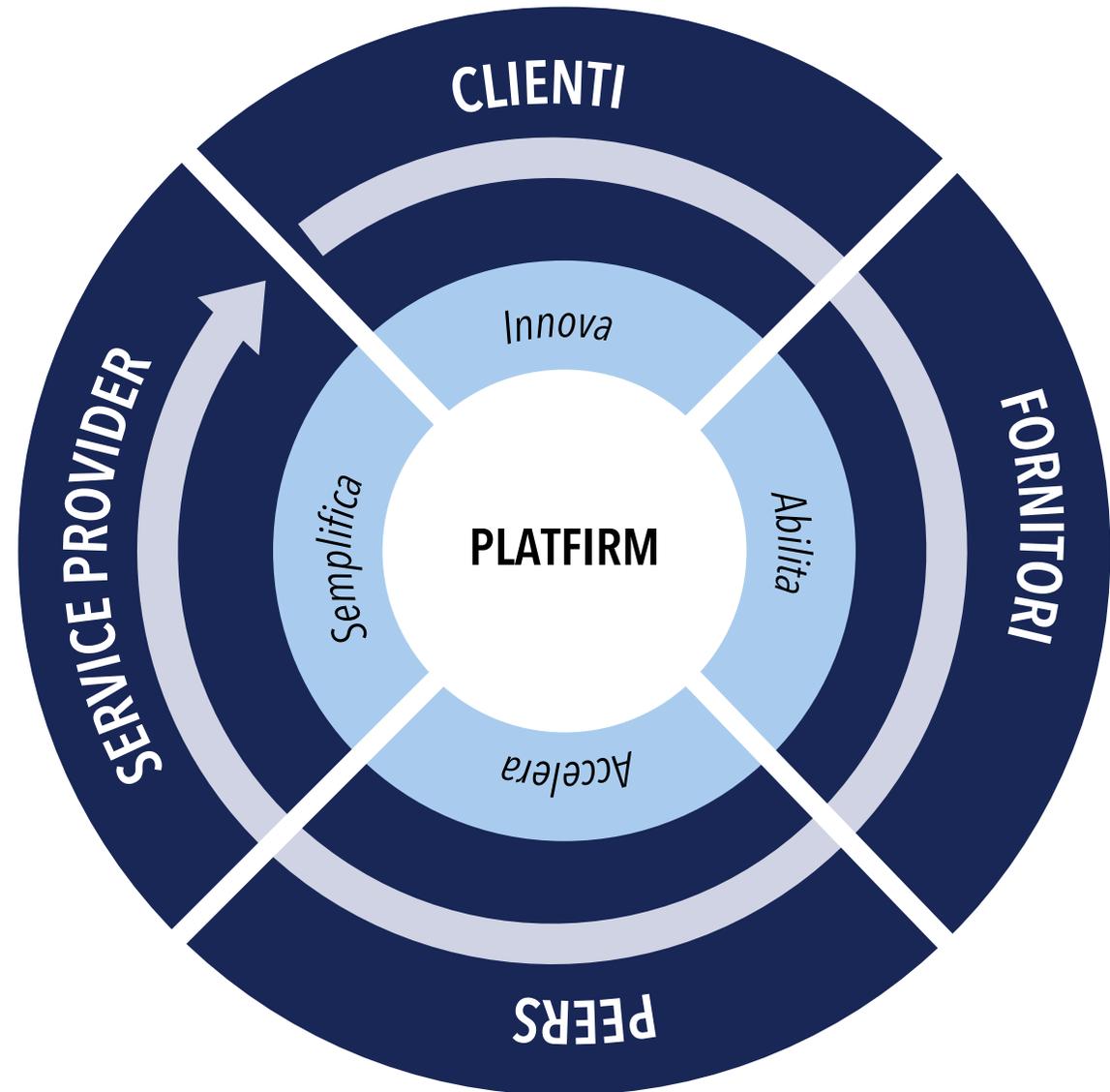
**Supera le tradizionali barriere psicologiche**

# Un nuovo player sul mercato: le platfirm

*Sono gli **abilitatori dell'ecosistema**, coloro i quali hanno sviluppato per primi l'ambiente all'interno del quale gli attori del mercato hanno applicato le nuove regole.*

*Queste hanno permesso di **superare** anche dei **bias strutturali** che per lungo tempo hanno limitato i comportamenti dei medesimi.*

*L'utilizzo della **tecnologia abilitante** è stato il **fattore chiave** per il loro successo*



# Task rabbit, un esempio di platform

The convenient & affordable way to get things done around the home

Choose from over 140,000 vetted Taskers for help without breaking the bank.

Mounting & Installation   Moving & Packing   Furniture Assembly

Home Improvement   General Handyman   Heavy Lifting

Need something different?

Popular Tasks In Your Area



*Nato nel 2008, Task Rabbit è una piattaforma di incontro tra domanda e offerta sulla manutenzione di casa: per le piccole riparazioni domestiche o per lavori di basso impatto che non richiedono l'intervento di un professionista certificato, le persone possono assumere ad un costo ragionevole dopolavoristi e liberi professionisti (gig economy o lavoro accessorio, passato da 100k nel 2010 a 1.6 m nel 2016. Fonti ISTAT)*

**La piattaforma è stata acquisita da Ikea nel 2017**

# Non dare passaggi agli sconosciuti



*BlaBlaCar è la prima piattaforma di car pooling al mondo.*

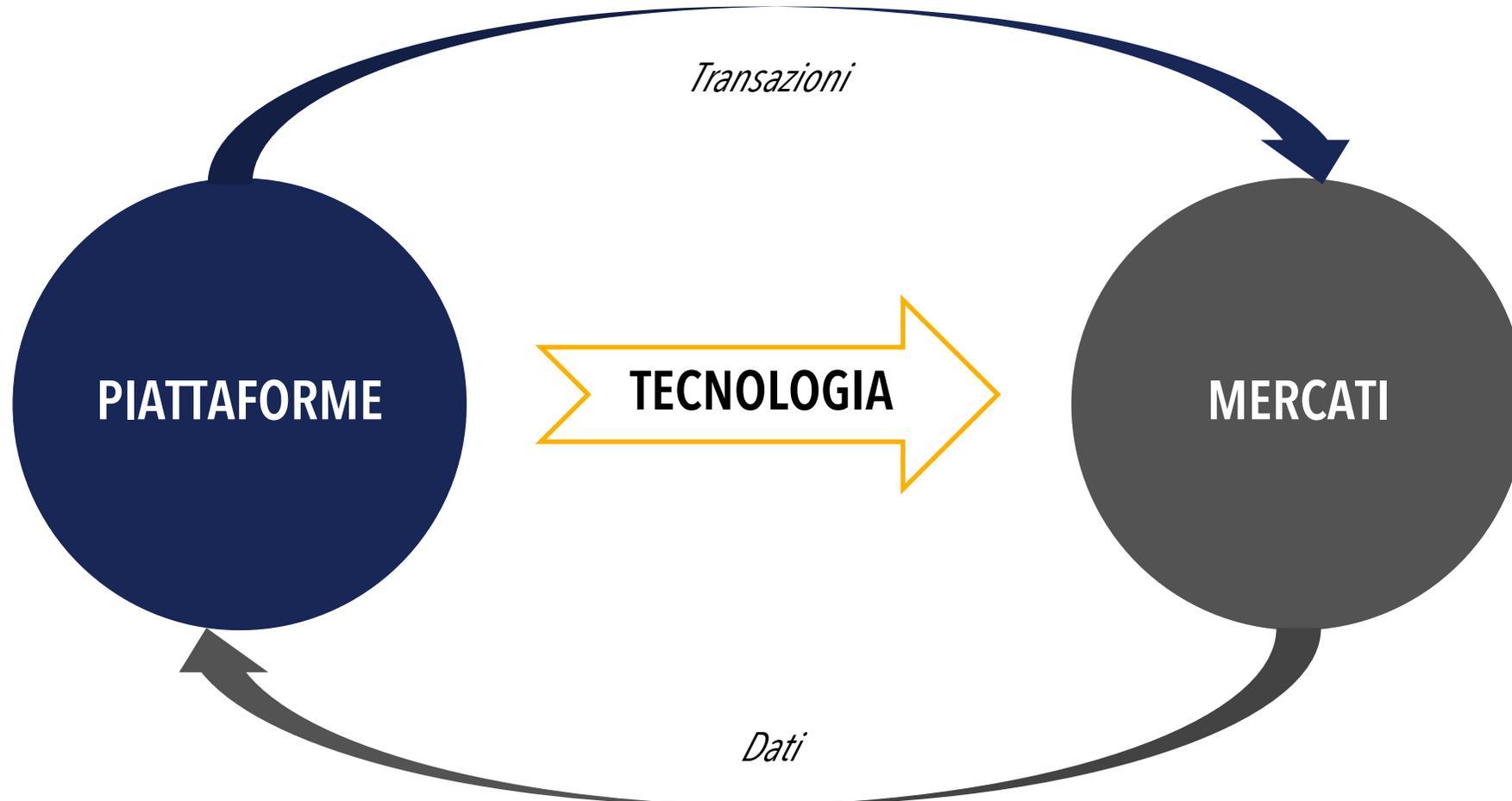
*BlaBlaCar ha raggiunto il punto di pareggio nel 2018, con una stima di 50 milioni di passeggeri e un incremento, rispetto al 2017, del 40%.*

*Il modello di business in Italia è passato da una retention fee ad un abbonamento temporale, ma è flessibile e si adatta da Paese a Paese*



# La tecnologia: abilitatore o agente del cambiamento?

*La tecnologia è SEMPRE un abilitatore di comportamenti umani: un mezzo quindi, mai un fine*

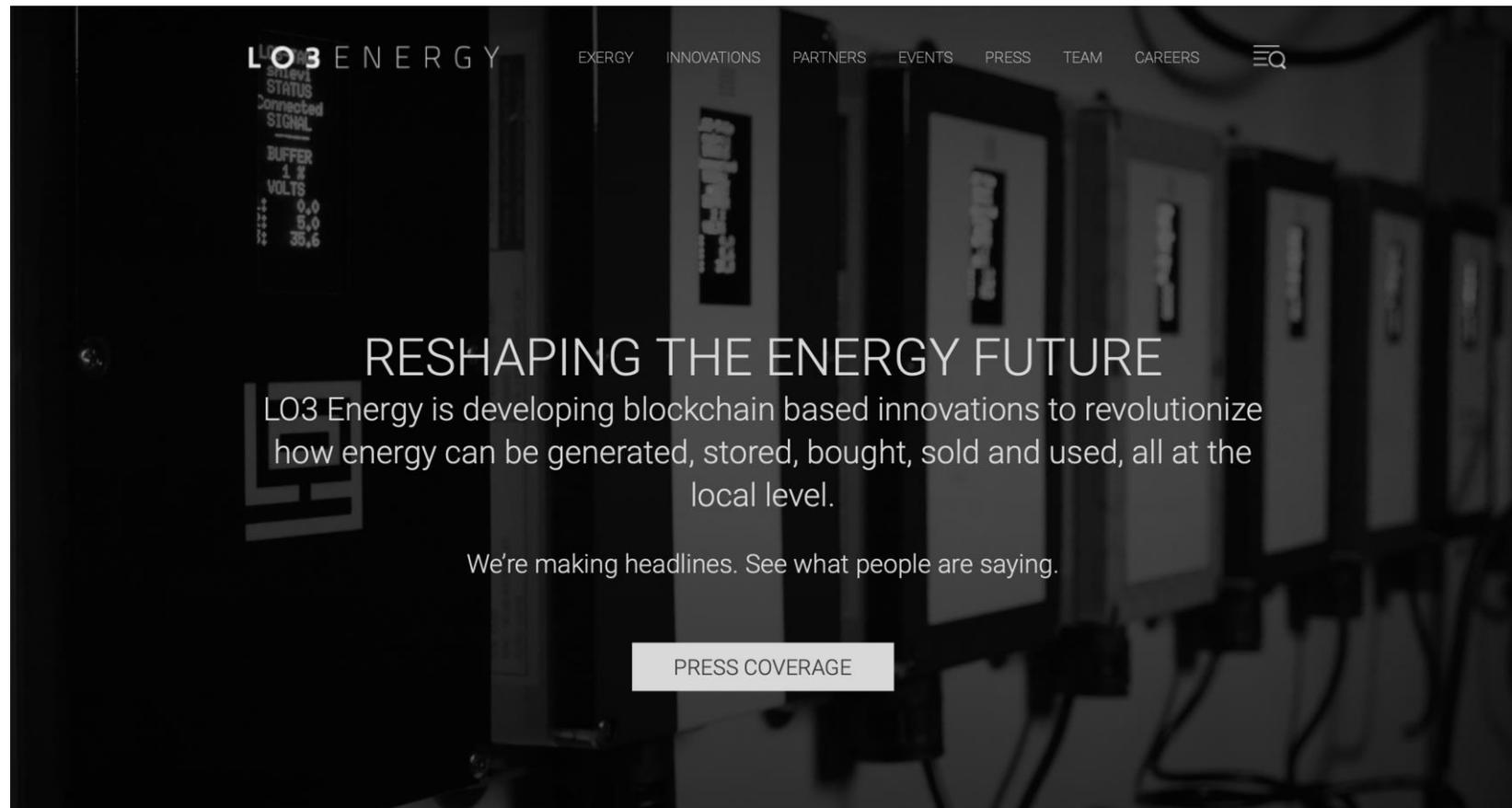


# Un esempio di nuovo mercato: Lo3Energy



LO3 ENERGY

*Questa startup permette di scambiare o vendere energia elettrica all'interno di un sistema chiuso peer to peer tra privati, utilizzando la blockchain per certificare i partecipanti e garantire le transazioni*



# Sappiamo riconoscere i nostri concorrenti?

**Artemide**<sup>®</sup>



**Artemide** è una azienda specializzata nella produzione di accessori per l'illuminazione (lampade, lampadari, punti luce), fondata da Ernesto Gismondi e Sergio Mazza nel 1959. Il marchio è stato caratterizzato fin dall'inizio da una grande attenzione verso il design. Produce la lampada a sospensione Pirce



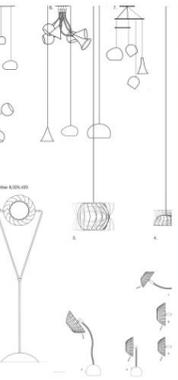
**FOSCARINI**



# Nuovi player fuori dai radar



Lights Info Coupons Commercial Projects Light Art News About Instagram Contact



All Lights  
+ VIEW MORE

Chandeliers & Ceiling Lights  
+ VIEW MORE

Pendant Lights  
+ VIEW MORE

Floor Lamps  
+ VIEW MORE

Desk Lamps  
+ VIEW MORE

Sconces  
+ VIEW MORE

Commercial Projects  
+ VIEW MORE

Light Art  
+ VIEW MORE



*Un piccolo produttore di lampade di Troy (NY) aveva bisogno di un finanziamento per poter scalare la produzione dopo i primi prodotti di test*

*Richiesti 12.000 USD, raccolti 82.206 USD da 190 finanziatori*

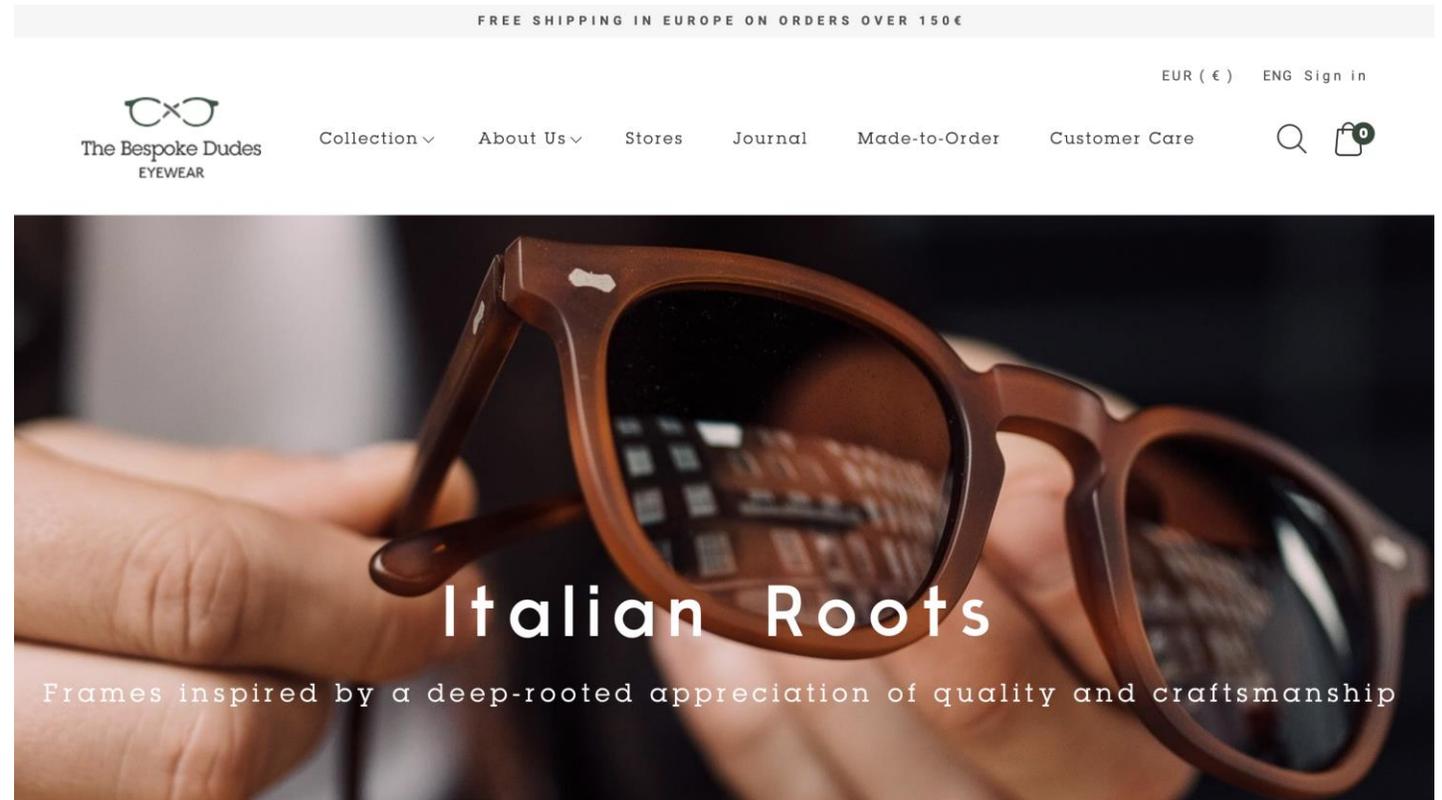
*Oggi è commercializzata online in serie.*

*I suoi prezzi sono in linea con Artemide e Foscarini*

# Davide contro Golia



*Una giovane startup italiana, fondata da due soci under 35 con esperienze imprenditoriali di aziende online alle spalle, ha selezionato tre produttori nell'agordino e oggi vende circa 10.000 paia di occhiali all'anno grazie all'online e ad una rete di 170 distributori in tutto il mondo, senza una rete di agenti di vendita.*



- |           |                       |           |                                 |
|-----------|-----------------------|-----------|---------------------------------|
| <b>1.</b> | Direct To Consumer    | <b>4.</b> | Da prodotto a servizio          |
| <b>2.</b> | Iperpersonalizzazione | <b>5.</b> | Cesura relazione Cliente - bene |
| <b>3.</b> | Freemium              | <b>6.</b> | Peer To Peer                    |

# 1 - Direct to consumer



*Dal 2018 Tesla ha abbandonato il concetto di dealer per la vendita fisica delle auto, puntando tutto sull'ecommerce. Sono rimasti aperti solo alcuni store che oggi fungono da showroom e da punto di incontro per gli appassionati, mentre le transazioni vengono dirottate sul sito.*

TESLA MODEL S MODEL X MODEL 3 CHARGING ENERGY UPDATES SUPPORT FIND US SHOP MY TESLA

## MODEL S

Features Test Drive Custom Order Shop New Inventory Shop Pre-Owned

Buy a Tesla Today  
Quick delivery and a 4 year, 50,000 mile limited warranty on new Teslas.

Both new & pre-owned Florida Any Model S Any Color

 <b>85</b> 2014   34,674 miles   P49344 \$95,800 Pre-owned financing available	 <b>85</b> 2014   40,795 miles   P52791 \$87,200 Pre-owned financing available	 <b>70</b> 2016   50 miles   125380 \$922 /mo. Tesla lease with \$7,517 due at signing
 <b>70D</b> 2016   1,430 miles   126200 \$922 /mo. Tesla lease with \$7,517 due at signing	 <b>70</b> 2016   371 miles   136324 \$971 /mo. Tesla lease with \$7,000 due at signing	 <b>70D</b> 2016   50 miles   123544 \$1,020 /mo. Tesla lease with \$7,721 due at signing

# 2 - Iperpersonalizzazione

**LANIERI**  
ITALIANS DO FIT BETTER

*Startup di successo oggi parte del gruppo Reda, fattura ca. 5 mio e gestisce sia vendita online che in atelier.*

*Acquisita per 'contaminare' la cultura aziendale della parent company, permette di creare il proprio abito su misura a partire dalle misure antropometriche del cliente e di personalizzare qualsiasi dettaglio dell'abito, rendendolo a tutti gli effetti un oggetto unico per il suo possessore.*

The screenshot shows the LANIERI website's customization interface. At the top, the brand name 'LANIERI' is displayed with the tagline 'ITALIANS DO FIT BETTER'. Below this, a dark blue navigation bar contains the text 'Esci' on the left and 'Crea la tua giacca su misura' on the right. The main content area is divided into several sections:

- Bottoni:** A section titled 'In abbinamento al tessuto che hai scelto ti consigliamo:' featuring four button options: 'Blu', 'Zaffiro', 'Grigio Antracite' (which is selected with a white border), and 'Testa di Moro'.
- Oppure scegli dal catalogo completo:** A grid of 15 button options with names like 'Crema', 'Grigio Ardesia Chiaro', 'Terra di Siena', 'Bianco Perla', 'Sabbia del deserto', 'Avana', 'Avana Scuro', 'Beige Vintage', 'Grigio Vintage', 'Marrone Vintage', 'Marrone Retrò', 'Grigio Retrò', 'Nero Retrò', 'Classico Grigio', and 'Classico Marrone'.
- Product Image:** A central image of a dark blue suit jacket with a single button, flanked by left and right navigation arrows.
- Product Details:** To the right of the jacket, the text reads 'Giacca Blu Monaco Quadri', 'Tessuto prodotto da Vitale Barberis Canonico', and '450 € IVA inclusa'. Below this is a yellow button labeled 'VAI AL RIEPILOGO'.
- Navigation:** At the bottom, there are 'INDIETRO' and 'AVANTI' buttons, a progress indicator with 10 steps (step 1 is highlighted), and a 'Write to us/Scrivici' button.

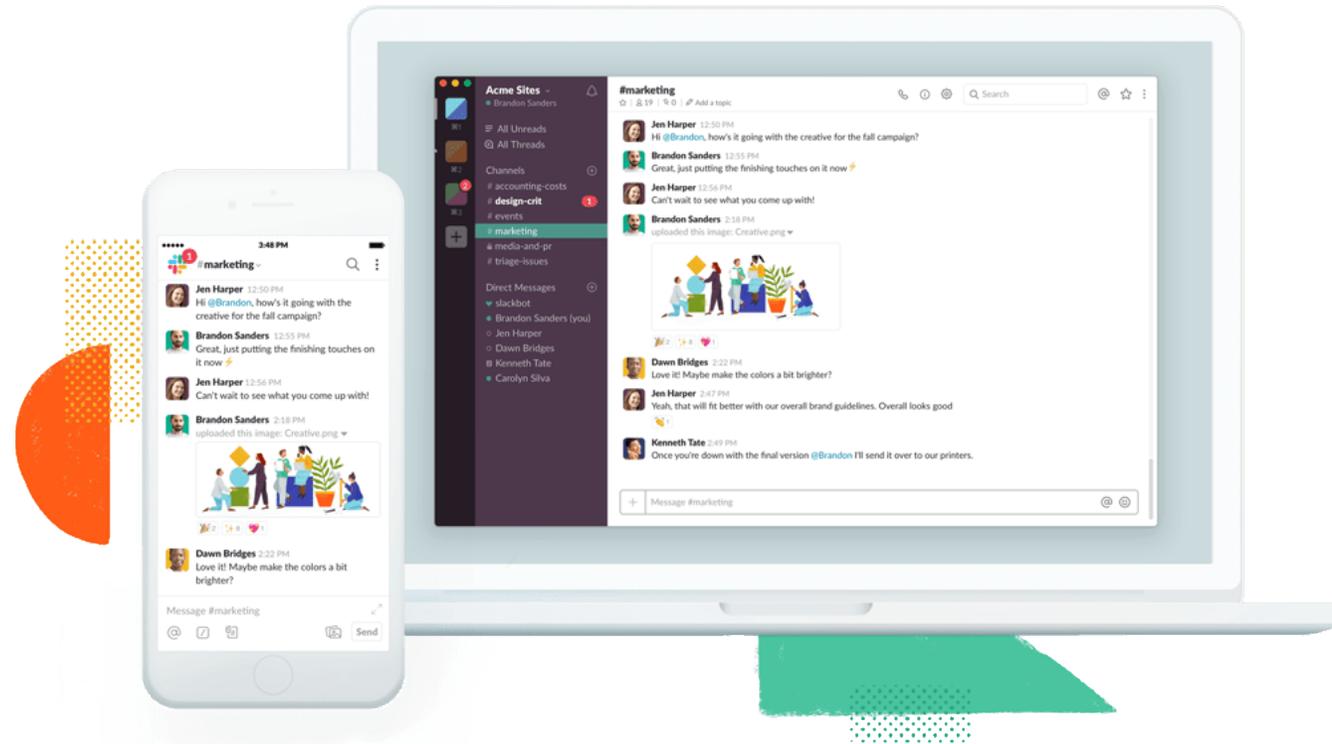
# 3 - Freemium



*Un efficiente sistema di collaborazione e condivisione di contenuti tra team e con gli stakeholder esterni, è gratuito per un numero illimitato di persone ma con limitazioni funzionali che non ne pregiudicano il pieno utilizzo.*

*Diventa talmente essenziale nei processi di lavoro da portare quasi naturalmente gli utilizzatori all'upgrade del servizio.*

Free	Standard	Plus
€0	€6.25	€11.75
For teams wanting to try out Slack for an unlimited period of time	per active user, per month billed annually €7.50 billed monthly	per active user, per month billed annually €14.10 billed monthly
Your current plan	Upgrade Now	Upgrade Now
<b>Free includes</b> All of these great features:	<b>Standard includes</b> Everything in Free, and:	<b>Plus includes</b> Everything in Standard, and:



# 4 - Da prodotto a servizio



Occasional printing plan	Moderate printing plan	Frequent printing plan
 <b>\$2.99</b> /month 50 pages per month included	 <b>\$4.99</b> /month 100 pages per month included	 <b>\$9.99</b> /month 300 pages per month included
<b>Print less?</b> Roll over up to 50 unused pages <sup>†</sup>	<b>Print less?</b> Roll over up to 100 unused pages <sup>†</sup>	<b>Print less?</b> Roll over up to 300 unused pages <sup>†</sup>
<b>Print more?</b> Each additional 15 pages is just \$1	<b>Print more?</b> Each additional 20 pages is just \$1	<b>Print more?</b> Each additional 25 pages is just \$1
<b>Yearly savings</b> ⓘ <b>\$96</b>	<b>Yearly savings</b> ⓘ <b>\$204</b>	<b>Yearly savings</b> ⓘ <b>\$672</b>

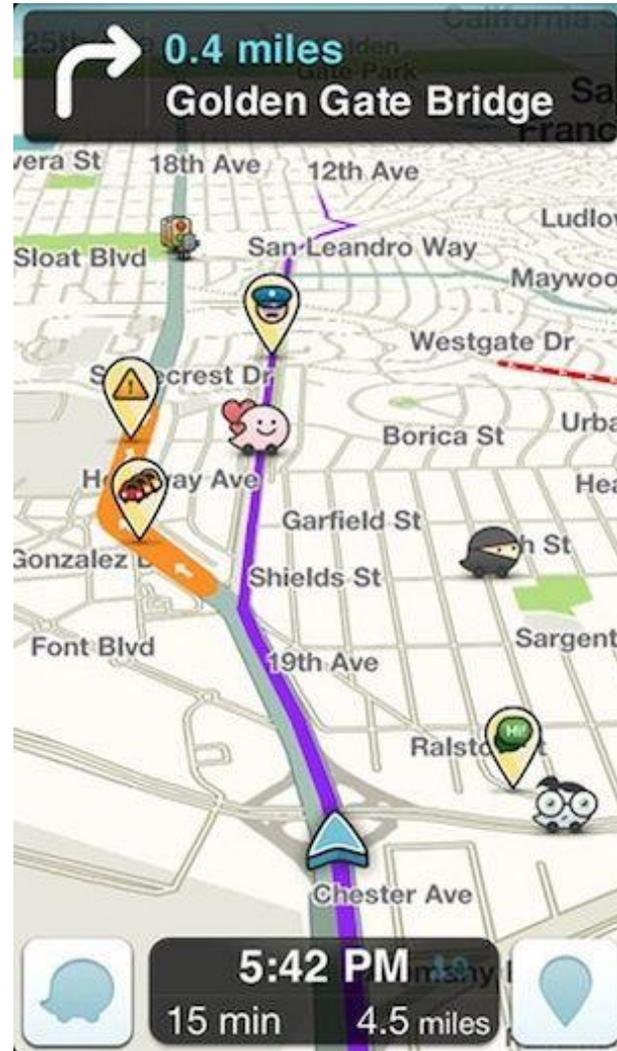
*Con una stampante collegata in rete, paghi le pagine stampate senza più preoccuparti dei consumi di inchiostro e di approvvigionamento*

# 5 - Cesura relazione cliente - bene

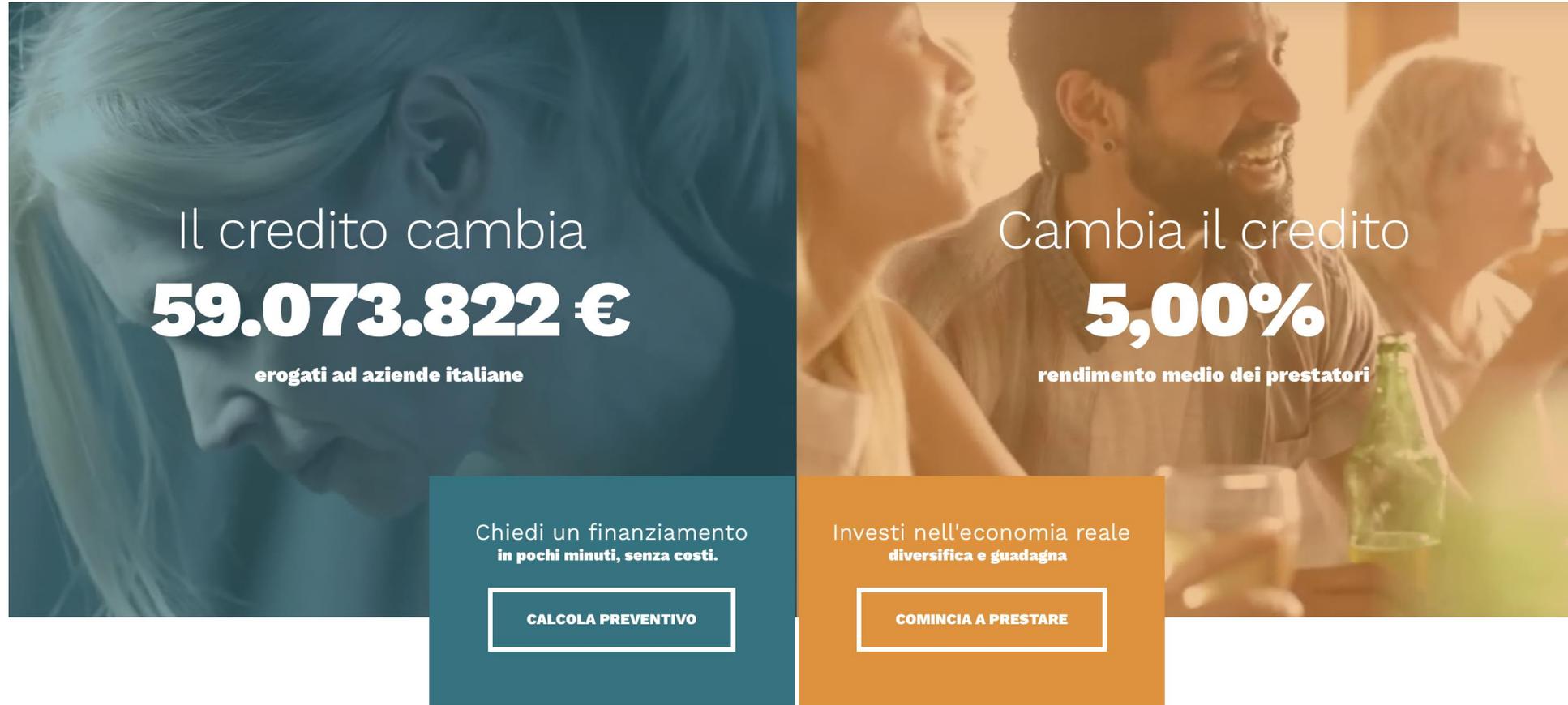


*Più efficiente di Google Maps (non per nulla se la sono comprata nel 2013...), fornisce in tempo reale il routing più efficiente, sulla base del traffico e delle segnalazioni degli utenti.*

*L'auto diventa un media a tutti gli effetti e Waze crea engagement verso gli automobilisti in modo totalmente safe grazie al zero speed takeover e a servizi di marketing geolocalizzati.*



# 6 - Peer to Peer



The banner is split into two vertical panels. The left panel has a blue background with a close-up of a person's face looking down. The right panel has an orange background with a group of people smiling at a table. Below each panel is a dark blue or orange button with white text.

**Il credito cambia**  
**59.073.822 €**  
erogati ad aziende italiane

**Cambia il credito**  
**5,00%**  
rendimento medio dei prestatori

Chiedi un finanziamento  
in pochi minuti, senza costi.

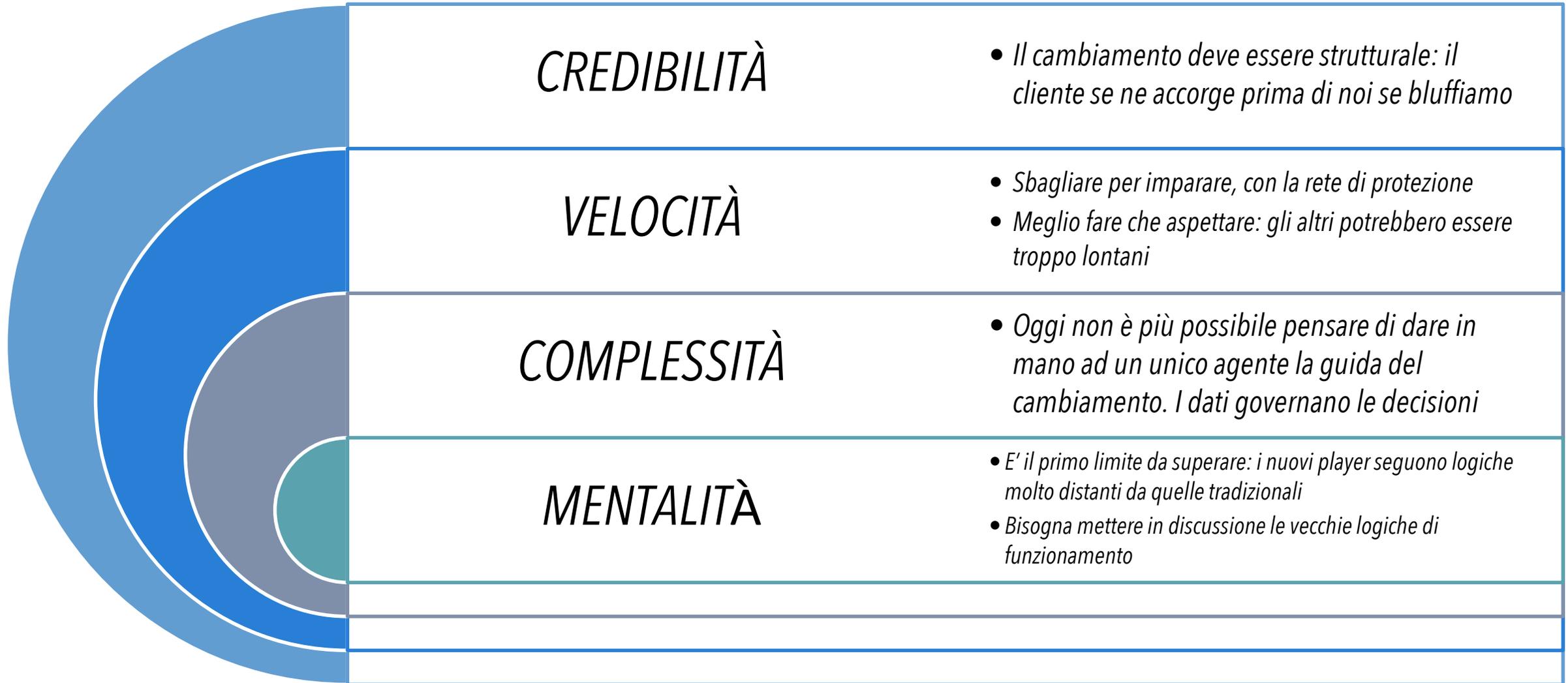
Investi nell'economia reale  
diversifica e guadagna

**CALCOLA PREVENTIVO**

**COMINCIA A PRESTARE**

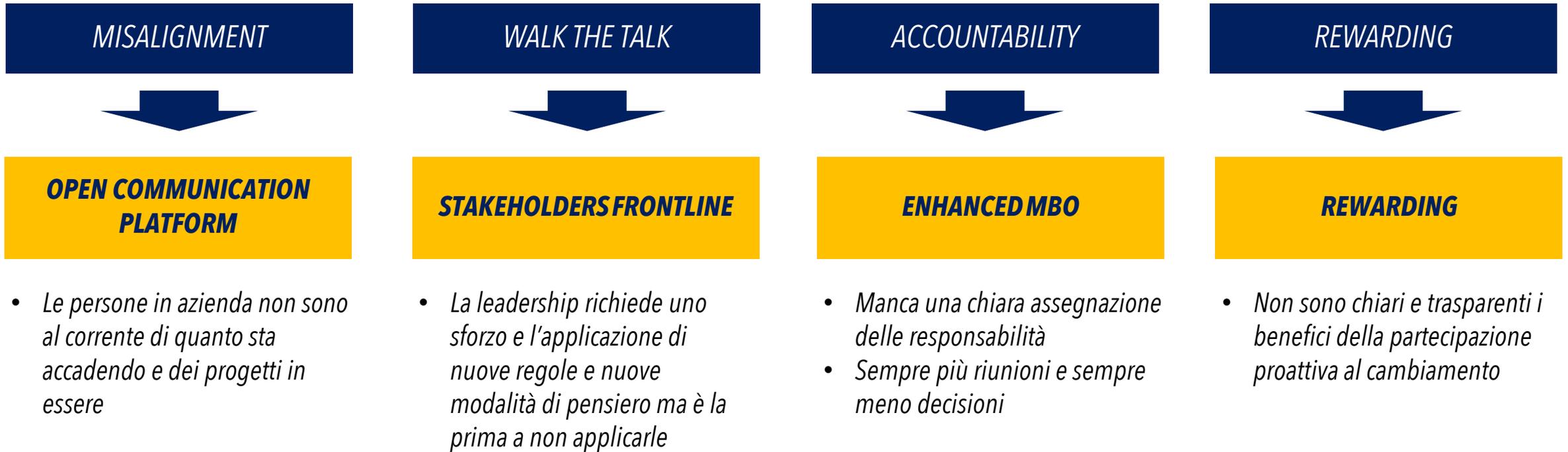
*Un sistema di credito diretto tra risparmiatori e imprese, con tempi di erogazione velocissimi (3 gg), algoritmi di scoring più sofisticati, rendimenti superiori ad ogni benchmark e protezione del capitale prestato.*

# Ma è un rischio o un'opportunità?



# Indirizziamo la sfida

*Sono quattro i punti chiave da analizzare per capire le motivazioni che non permettono la trasformazione digitale. E sono sempre riconducibili ad un cambio di mentalità che, a differenti livelli, non accade.*



# Per rimanere in contatto



*pepe@imaginars.com*

---



*+39 348 31 88 005*

---



*<https://www.linkedin.com/in/pepemoeder>*

---



*[www.imaginars.com](http://www.imaginars.com)*

---



*@pepemoeder*



*Imaginars*

BlaBlaCar: <https://www.linkedin.com/pulse/non-andare-con-gli-sconosciuti-pepe-moder/>

The Bespoke Dudes Eyewear: <http://www.radio24.ilsole24ore.com/programma/radio-next/startup-smartup-scelta-marketing-102158-ABsH04iB>

Lanieri: <http://www.radio24.ilsole24ore.com/programma/radio-next/startup-impreserischio-opportunita-174955-gSLAqbifUC>

Foscarini: <http://www.radio24.ilsole24ore.com/programma/radio-next/visioni-digitali-carlo-urbinati-231459-gSLAwq5nWC>



**Grazie**