



P R O G R A M M A

A CHI CI RIVOLGIAMO

FA PER TE LO SMART COMMUNITY LAB?

Il programma dello Smart Community Lab si rivolge a team di innovatori che stanno muovendo i primi passi nel processo di progettazione di un prodotto o servizio.

Grazie a un metodo didattico che mette insieme lecture teoriche, testimonianze di esperti e attività pratiche, guidiamo i partecipanti attraverso un percorso articolato in sei incontri.

Partiamo dal presupposto che non esistono idee banali o stupide; esistono solo idee che hanno bisogno di essere analizzate, contestualizzate e modellate.

Durante il programma dello Smart Community Lab vi aiutano a concretizzarle e costruirle giorno per giorno confrontandovi con un team di esperti e con compiti impegnativi che vi aiuteranno a fare continui progressi.

ESPLORARE NUOVI SPAZI DI OPPORTUNITÀ

MODULO 1

Le persone e le aziende comprano e usano prodotti e servizi per raggiungere degli obiettivi e superare degli ostacoli.

Tali obiettivi possono essere di varia natura e ampiezza (per esempio, si frequenta l'università con la prospettiva di trovare un buon lavoro; si prende un mezzo di trasporto perché si vuole raggiungere un luogo e svolgere un attività).

A prescindere dall'ampiezza dell'obiettivo, chi vende un prodotto o un servizio aiuta il cliente a eliminare gli ostacoli che si frappongono tra lui e il raggiungimento della sua meta.

COMPRENDERE I POTENZIALI CLIENTI

MODULO 2

Qualunque sia il prodotto o il servizio che intendiamo sviluppare dobbiamo sforzarci di capire la realtà delle persone per le quali progettiamo, sviluppando la nostra capacità di vedere il mondo attraverso gli occhi degli altri: vedere ciò che vedono, sentire ciò che provano, sperimentare le cose che fanno.

In altri termini, dobbiamo alimentare la nostra empatia verso chi pensiamo acquisterà e userà quello che stiamo progettando.



TECNICHE DI IDEAZIONE E VISUAL THINKING

MODULO 3

Visual thinking. Progettare un nuovo prodotto significa partire da un'idea e renderla tangibile attraverso un processo incrementale. Chi progetta nuovi prodotti deve affinare la capacità di visualizzare le proprie idee utilizzando disegni e schemi.

Design persuasivo. Ci piace pensare di essere esseri razionali; in realtà compiamo gran parte delle nostre scelte in modo automatico e inconsapevole. Impareremo alcune tecniche che ci aiutano a spingere le persone a compiere determinate azioni derivate.

PRETOTIPI, PROTOTIPI E PRODOTTI

MODULO 4

L'attività di progettazione di un prodotto o di un servizio si sviluppa attraverso una serie di passaggi che permettono di rendere il progetto sempre più tangibile.

Dopo i primi schizzi che raccontano come pensiamo che il cliente userà il prodotto o servizio, è necessario sviluppare esperimenti e prototipi con un grado crescente di fedeltà.

Generalmente si parte con carta, pennarelli, cartoncini, colla, carta stagnola e tutto ciò che può aiutarci a simulare forme ed esperienze.



TECNICHE DI STORYTELLING PER IL PRODOTTO

MODULO 5

Spesso un ottimo prodotto non raggiunge i propri potenziali clienti per colpa di un messaggio poco chiaro.

Comunicare in modo efficace non è facile: se i clienti sono confusi su quello che offri, cercheranno altrove e preferiranno qualcuno che è riuscito a spiegare i vantaggi di un prodotto in modo chiaro e immediato.



ACQUISIRE I PRIMI CLIENTI

MODULO 6

Come raggiungiamo i nostri potenziali clienti? Quali sono i canali più efficaci e che offrono il migliore rapporto qualità prezzo?

Piattaforme come Facebook, Instagram e Whatsapp giocano un ruolo sempre più importante come canali di contatto con chi ha bisogno del nostro prodotto.

L'obiettivo dell'ultimo incontro è aiutare i partecipanti al corso a contattare e ingaggiare i primi potenziali clienti creando una presenza online e una campagna attraverso tutti i tool di Facebook.



CANDIDATI ORA

