

### Il nostro obiettivo:

Far crescere aziende tecnologicamente innovative e sostenibili.

Il nostro scopo, dunque, è quello di favorire la crescita delle startup innovative e delle PMI, che hanno tanto da offrire al mercato ma poca esperienza e metodologia. Ci mettiamo al loro fianco come partner piuttosto che come fornitrice di servizi, sostenendoli passo dopo passo verso il successo.

### Missione

- **Incubatore certificato:** aiutare e supportare la crescita di Startup e PMI Innovative attraverso servizi di accelerazione d'impresa, re-start aziendale, open innovation e mentoring.
- **Academy imprenditoriale:** provvedere alla formazione di aspiranti imprenditori, fornendo loro gli strumenti essenziali per creare nuove imprese con un elevato tasso di innovazione, provvedendo ad un'educazione imprenditoriale attraverso l'erogazione di servizi di accompagnamento, corsi di formazione ed e-book.

### Visione

- **Open Innovation:** aiutare le imprese ad aprirsi all'ecosistema esterno attraverso processi di scambio e contaminazioni interne ed opportunità di business, per poter meglio posizionarsi nei mercati.
- **Networking:** Creiamo collisioni attraverso progetti, metodi e iniziative che aggregano gli attori dell'ecosistema portando istituzioni, startup e talenti a collidere con efficacia generando valore, innovazione e opportunità.
- **Intellectual property:** incentivare la protezione dell'innovazione attraverso la valorizzazione della proprietà intellettuale con invenzioni, brevetti, marchi, disegni industriali, e tanto altro da proteggere per essere più competitivi.
- **Soft skills:** Portare innovazione nel panorama italiano supportando Imprenditori in tutte le fasi di sviluppo fornendo loro le competenze necessarie affinché possano amministrare ed espandere il proprio business.

### Commitment

Costituiscono impegno di Fare Impresa:

- L'acquisizione continua di know-how ed il trasferimento di competenze e strumenti di lavoro per aiutare le imprese a distinguersi e posizionarsi nel mercato;
- La diffusione della cultura dell'imprenditorialità;
- La promozione di metodi fdi gestione manageriale del business;
- La guida delle iniziative alla ricerca di elementi innovativi di prodotto e/o processo per rendere distintiva la proposta di valore;
- Focalizzare l'attenzione dell'imprenditore ad un'innovazione sostenibile.

### Fattori chiave di successo per l'attuazione di detti impegni sono:

La strutturazione di processi decisionali altamente democratici che permettono ad ogni dipendente di intervenire e contribuire alla pianificazione delle attività sia ordinarie che straordinarie.

La creazione di un ambiente dinamico e stimolante. Sebbene ogni dipendente abbia un ruolo definito e determinante all'interno della struttura aziendale, Fare Impresa motiva tutti i membri a valorizzare le proprie capacità cimentandosi in attività lontane dalle proprie competenze di base.

Il reclutamento di nuovi membri con diversi gradi di esperienza, sia lavorativa che generale. La compresenza di diverse generazioni facilita la creazione di connessioni relazionali, dalle quali tutti traggono giovamento, dai singoli all'azienda in toto.

L'organizzazione di momenti di ascolto collettivo e individuale durante i quali ogni dipendente ha la possibilità di esprimere le proprie perplessità, dubbi e incertezze. Questo consiste in sessioni di brainstorming collettivo di frequenza bimestrale.

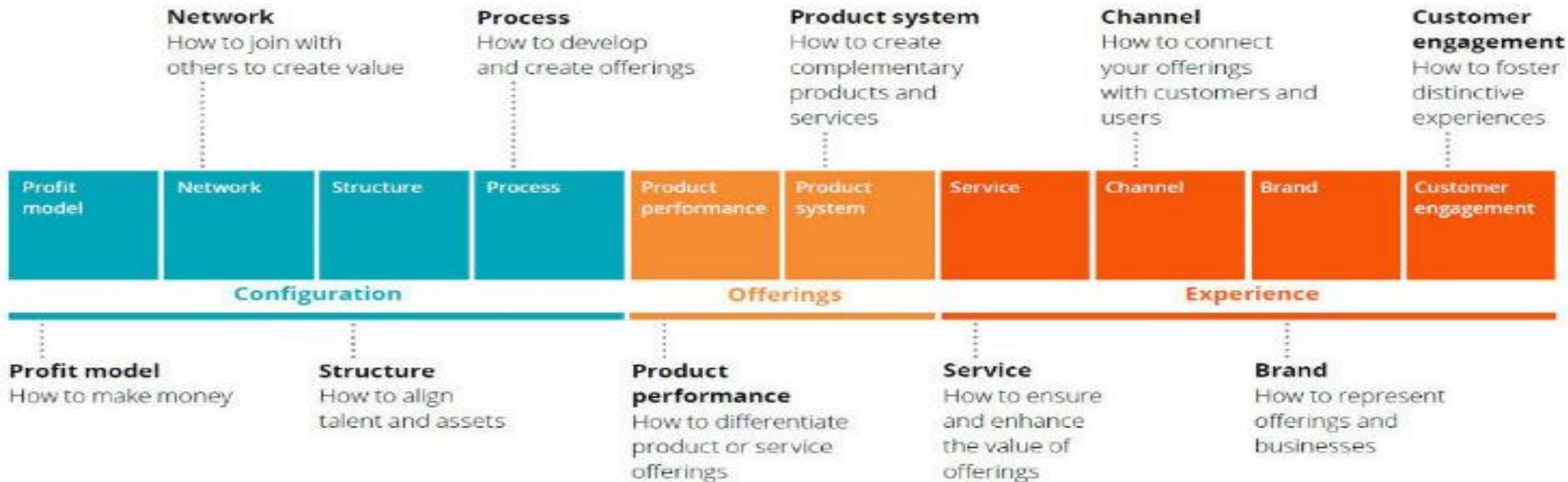
La creazione di un sistema informale e continuo per la comunicazione di feedback per la crescita personale del dipendente e dell'intero sistema aziendale. Questo consiste in aggiornamenti quotidiani sulle attività da svolgere e sessioni di feedback mensili.

L'innovazione di Fare Impresa applica un Sistema di Gestione dell'Innovazione (SGI) che propone "Servizi di consulenza nel settore del supporto e dello sviluppo di iniziative imprenditoriali innovative" attraverso una struttura organizzativa i cui driver dell'innovazione sono: cultura e tecnologia.

Il SGI di Fare Impresa si ispira allo standard ISO 56002:2021 di cui, pertanto, prende in considerazione i principi di gestione: 1. Realizzazione del valore, 2. Leadership orientata al futuro, 3. Direzione strategica, 4. Cultura dell'innovazione, 5. Capacità di sfruttare le intuizioni, 6. Gestione dell'incertezza, 7. Adattabilità, 8. Approccio sistemico.

L'attuazione di questa politica è un impegno, per tutte le persone dell'organizzazione, nel raggiungere gli obiettivi prefissati e migliorare il SGI.

**Framework for Innovation**



Source: Keeley et al., *Ten Types of Innovation: The Discipline of Building Breakthroughs*

# Strategie di innovazione

Fare Impresa ha scelto i seguenti Modelli di Innovazione

Modello di  
profitto

**Abbonamento**= Crea flussi di profitto chiedendo ai clienti un pagamento anticipato per avere accesso al servizio

**Freemium**= Offrire servizi di base gratis per far pagare una tariffa per le caratteristiche avanzate

**Premium price**=Far pagare un prezzo più alto rispetto ai competitor per un prodotto

Network

**Alleanze**= Condividere rischi e ricavi, per migliorare congiuntamente il vantaggio competitivo individuale

**Partnership complementare**= Sfruttare risorse condividendole con aziende che servono mercati simili ma che offrono prodotti differenti.

Processo

**Automazione dei processi**= Attivare strumenti per gestire attività di routine.

Performance di  
prodotto

**Aggiunta di funzionalità**= Aggiunge nuove funzionalità a un'offerta esistente.

**Facilità di utilizzo**= Rendere i propri prodotti semplici, intuitivi e comodi da usare.

**Produzione superiore**= Sviluppare un'offerta caratterizzata da un design, una qualità e esperienze eccezionali

Sistema di  
prodotto

**Complementari**= Vendere prodotti o servizi aggiuntivi, collegati o secondari.

**Pacchetti di prodotti**= Mettere insieme diversi prodotti per la vendita in un'offerta combinata.

Servizio

**Provare prima di acquistare**= Permettere ai clienti di provare prima di investire del denaro.

**Servizio superiore**= Fornire un servizio di elevata qualità o che offrano una migliore esperienza rispetto agli altri competitor.

## Fare Impresa ha scelto le seguenti tattiche di Innovazione

Le **tattiche** di CONFIGURAZIONE:

- Freemium**= Offrire servizi gratuiti di base e farsi pagare per quelli avanzati
- Intermediazione**= Connetti molteplici venditori (professionisti) con molteplici compratori.
- Vendita di licenze**= Garantire a individui di utilizzare la vostra offerta dietro un pagamento specifico.
- Alleanze**= Condividere rischi e ricavi così da migliorare il vantaggio competitivo individuale.
- Iscrizione**= Stabilire un pagamento su base temporale per consentire agli iscritti l'accesso alle offerte e servizi
- Supporto pubblicitario**= Fornire contenuti o servizi gratis a un gruppo, vendendo contemporaneamente ascoltatori, spettatori o visitatori a un altro gruppo.
- Funzionalità attraente**= Fornire una caratteristica inaspettata al fine di migliorare l'interazione della clientela.

Le **tattiche** di PRODOTTO:

- Integrazione IT**= Integrare risorse tecnologiche e applicazioni
- Automazione dei processi**= Applicare strumenti e infrastrutture per gestire attività di routine.

Le **tattiche** di MERCATO:

- Partnership complementare**= Sfruttare risorse condividendole con aziende che servono mercati simili, ma che offrono differenti prodotti.
- Proprietà intellettuale**= Processo proprietario per commercializzare idee, con modalità che gli altri non possono riprodurre.
- Prodotto superiore**= Offerta con un design, una qualità e esperienze eccezionali.
- Diversificazione**= Ampliare la propria offerta attraverso nuovi o differenti canali.

*Tutti i collaboratori dell'Azienda sono direttamente coinvolti nel rispetto del Sistema di Gestione dell'Innovazione (SGI) , che può efficacemente svolgere la sua funzione preventiva solo attraverso un consapevole e cosciente impegno da parte di ogni singolo individuo.*