Incontri "Innovare per competere" Iniziative e ricette per uscire dalla crisi grazie ad innovazione e design

11 ottobre 2012

Reggio Calabria, 1 marzo - 12 aprile 2012
Salone Camera di Commercio
Via T. Campanella, 12

La Camera di Commercio di Reggio Calabria in collaborazione con la società di consulenza direzionale Kanso, propone un ciclo di tre incontri dedicati al tema dell'innovazione nelle imprese ed intitolato "Innovare per competere". Ogni incontro è dedicato all'approfondimento di specifiche tematiche che, nel loro complesso, vogliono fornire utili conoscenze e strumenti attraverso i quali le imprese possano rafforzarsi e affrontare con maggiore velocità e consapevolezza le sfide dell'attuale contesto competitivo. Gli incontri sono inoltre occasione per ascoltare le imprese individuando specifiche aree di intervento che possono rappresentare la base per l'attivazione di successivi percorsi di affiancamento alle imprese attivati dalla Camera di Commercio.

Gli incontri con le imprese sono tenuti da Andrea Granelli (Presidente e fondatore di Kanso) e da Roberto Pone (consulente Kanso).

Programma

1 marzo 2012 ore 14:30 - 17:30
"Principali aree di innovazione nel comparto alimentare e agroalimentare"
L'innovazione è un tema imprescindibile con cui tutti gli imprenditori devono confrontarsi essendo l'"imprenditore", come diceva Joseph Schumpeter (uno dei maggiori economisti del XX secolo) "non chi gestisce un'impresa ma chi introduce il processo innovativo".
Durante l'incontro verranno analizzate a 360° le tematiche dell'innovazione rispondendo domande quali: in che modo nasce l'innovazione? Attraverso quali strumenti e metodi svilupparla all'interno della propria impresa? Quali sono le problematiche, i rischi e cosa ostacola il processo di innovazione? Ampia parte dell'incontro sarà poi dedicata ad analizzare le principali aree di innovazione nel comparto agroalimentare attraverso anche la presentazione di un'ampia casistica.

22 marzo 2012 ore 14:30 - 17:30
"Innovazione=anticipare i desideri del cliente"
Oggi il cliente è il vero padrone del mercato. È sempre più esigente, è pronto ad acquistare altrove, privilegiando i prodotti più innovativi, affidabili e con il miglior rapporto qualità/prezzo. È multitasking, comunica con velocità e richiede rapidità di risposta.
Come sono cambiati i processi di acquisto; quali sono le caratteristiche e i desideri dei clienti, come si possono riconoscere, interpretare e trasformare questi desiderata in prodotti, servizi e processi aziendali; come si fa a consolidare il legame personale tra cliente e azienda: sono questi alcuni dei temi che saranno trattati durante l'incontro.

12 aprile 2012 ore 14:30 - 17:30
"Nuovi media per la promozione della propria impresa e le principali frontiere dell'innovazione nel commercio"
Le recenti evoluzioni nelle modalità di relazione tra consumatore e marca hanno portato a una evoluzione delle finalità perseguite nella comunicazione e al diffondersi di nuove tecniche e strumenti definiti "non convenzionali": viral marketing, guerrilla marketing, blog, podcast, ... Nel corso dell'incontro saranno approfonditi i diversi strumenti e verranno poi presentate le principali innovazioni - in Italia e all'estero - nella distribuzione all'interno dei punti vendita.