

# Disruptive Innovation

**Le nuove regole del gioco**

**Cristina Favini**  **@crifavini**

Logotel

**Ci siamo abituati  
a sentirci raccontare  
che il digitale  
accelera il processo  
e trasforma ogni aspetto  
delle nostre vite.**

**Ci siamo abituati  
a vedere l'innovazione  
come tensione  
a un miglioramento  
continuo.**

**Ma cosa succede  
quando rompiamo  
gli schemi?**

**Rompiamo  
un cliché?**



# Quando un supermercato non ha prodotti

**Supermercato24**

+ di 700 personal shopper in Italia  
+ 500 ordini quotidiani

**The New York Times**

+ di 7 milioni di utenti attivi al mese  
+ di 17.000 ricette dall'archivio Times  
+ 90 chef coinvolti nella creazione menù



## Quando un punto vendita non ha una cassa



**NÄRAFFÄR**  
ALLTID ÖPPET

Gültig bis:  
05/16

In Svezia il primo supermercato  
senza casse e personale.  
Si fa tutto con l'app

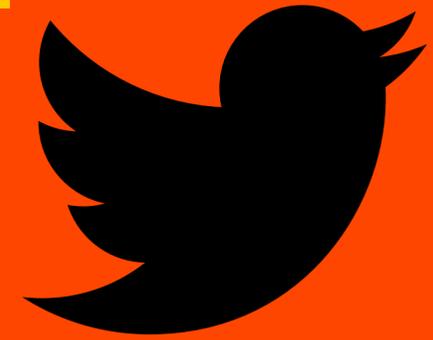


Ikea apre le casse veloci al bar



**Quando non si paga più con i soldi**

# #share



MARC JACOBS

Il pop-up store Daisy di Marc Jacobs accettava come valuta condivisioni di foto sui social network



# Quando a vendere è il Cliente

## Reviews From Hosts



He was a very nice guest. Everything was fine. I can recommend him as a guest :)

From Munich, Germany - December 2015



Colin is a nice guy, very friendly and easy going. I really enjoyed talked to him, would recommend him as a guest anytime.

From Dublin, Ireland - October 2015



Colin è stato un ospite molto piacevole ed educato, nel suo breve soggiorno ha manifestato curiosità e interesse per la nostra città e per la nostra casa, ha familiarizzato con noi e i nostri animali, speriamo di rivederlo ancora.

From [redacted] - October 2015



Colin, ragazzo preciso e rispettoso. Ospite raccomandato.

From Manarola, Italy - October 2015



Colin is friendly and discreet. Recommended to all host! Ciao Giancarlo

From Turin, Italy - October 2015



Colin was an excellent, super friendly guest, it was a real pleasure having him here!

From Frankfurt, Germany



Vivino scansiona la carta dei vini e fornisce recensioni che guidano i clienti



2 milioni di annunci  
60 milioni ospiti  
+ 191 paesi

# COLLEZIONE RISPARMIO



**Quando è il Cliente a scegliere lo sconto**



# BUONO SCONTO





**Quando il prodotto è un servizio**



Amazon Dash Button è un prodotto con l'unico scopo di effettuare ordini prestabiliti su Amazon



**Quando è il Cliente che sceglie come e dove quando avere il prodotto**

• *Pizza* •

# ANYWARE



TWEET



MESSANGER



ECHO



SMART WATCH



TEXT



CAR



9 canali per ordinare la pizza:  
Messenger, Text, Tweet, Echo, Smart  
TV, Macchina, Smart Watch, Voice,  
Zero Click



**Quando non si compra...ma si usa**

45%

5%

15%

**Quando un Cliente è una persona**

10%

25%



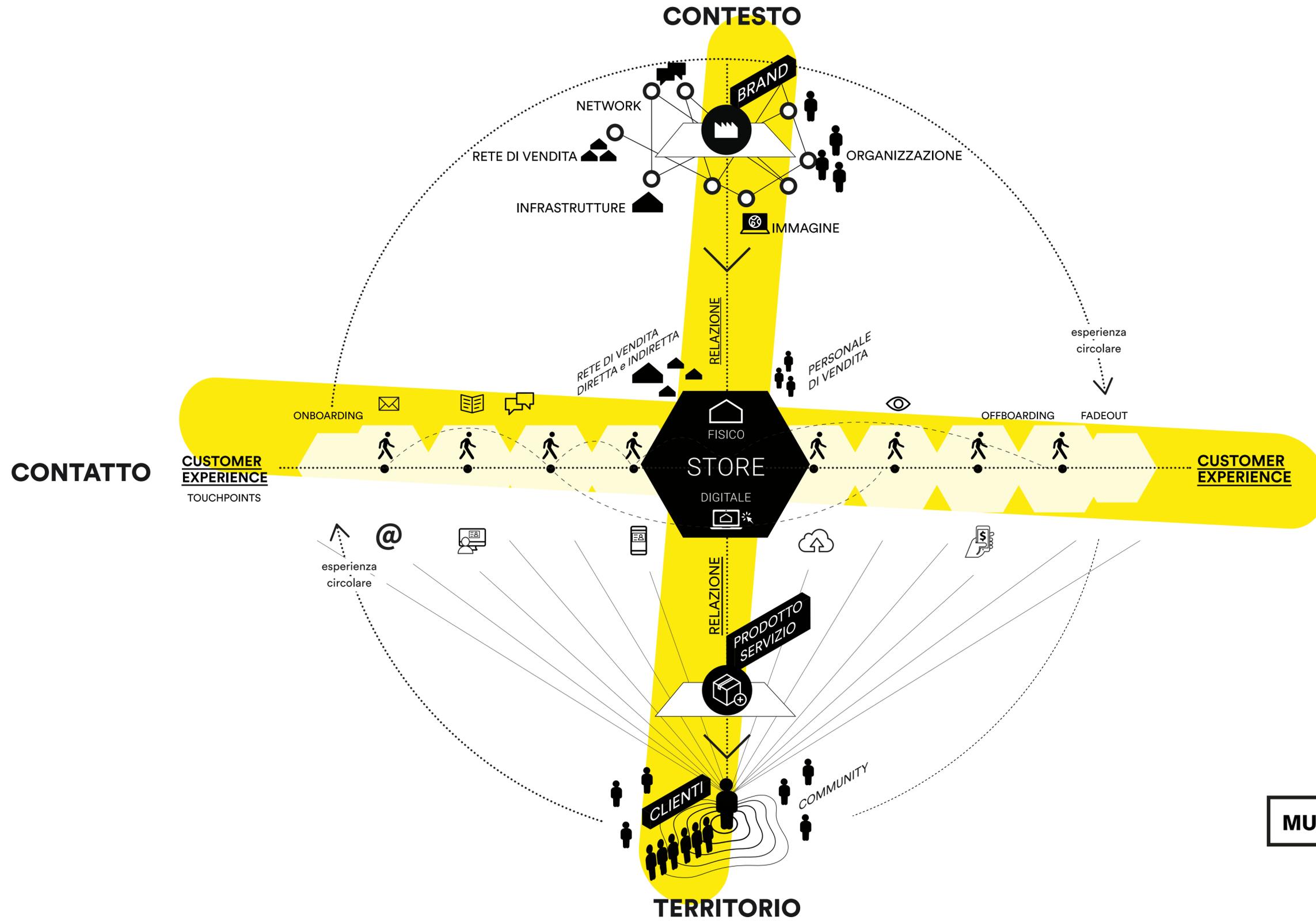


**Fisico | Digitale**

**Oggi facciamo  
cose vecchie in modo nuovo,  
in futuro le generazioni  
faranno cose nuove in modo nuovo.**

**Introduciamo  
nuove regole  
del gioco.**

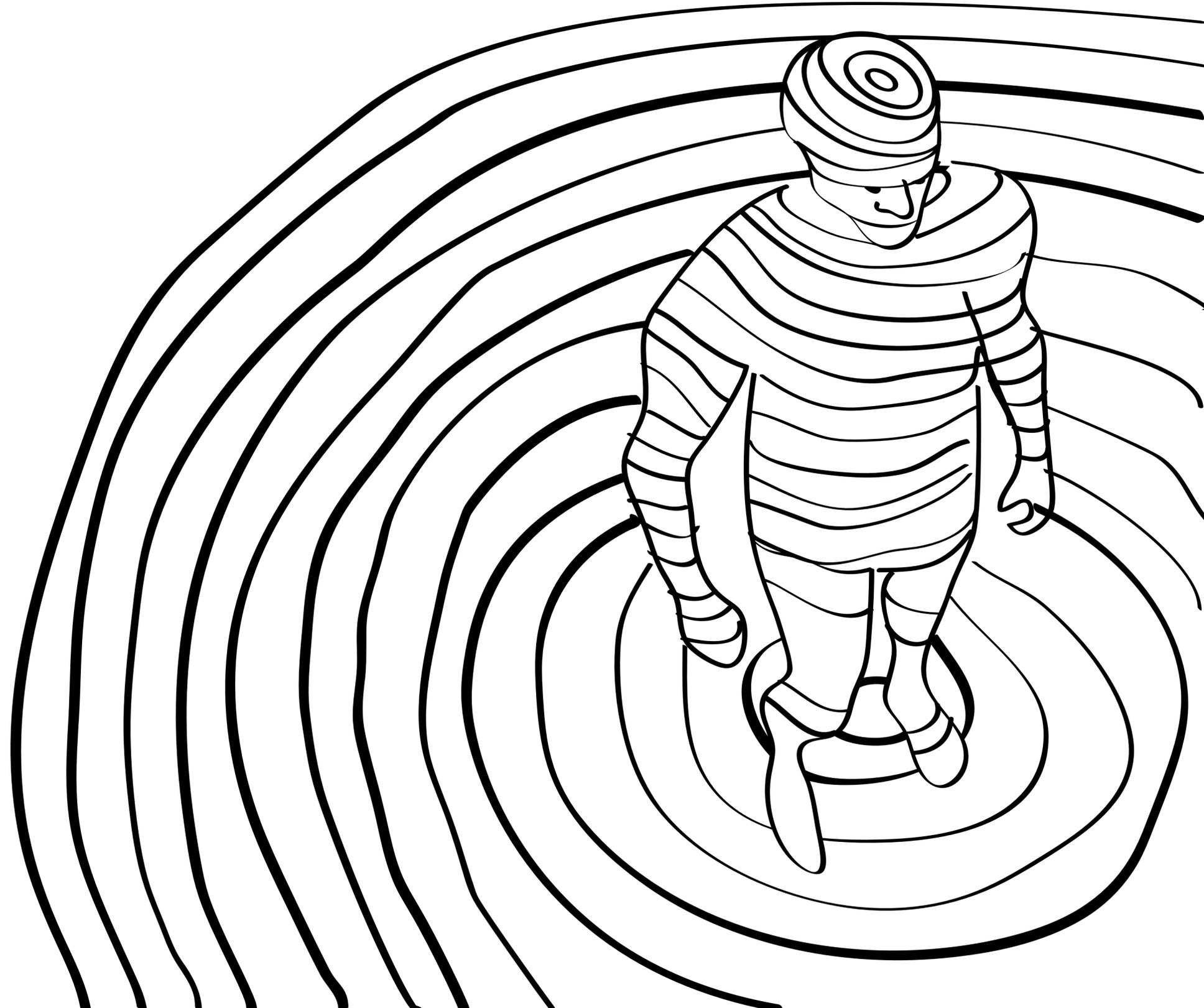
**Ogni vera innovazione è un nuovo inizio. Innovare significa generare un nuovo inizio che abbia senso per le persone, che migliori la vita realmente.**



**Ogni innovazione è uno strappo.  
È un cambiamento  
portato a terra  
che viene adottato da molti.**

**C'è qualcosa  
che prima  
non c'era.**

**O meglio:  
qualcuno.**



Come far adottare  
le nuove regole del gioco  
alla nostra organizzazione?

**L'asset è creare reti sensibili,  
reattive, responsabili  
e partecipi.**

**Non parliamo di social, di intranet, di e-learning ma di come coinvolgere e **motivare** una rete di persone con obiettivi di business.**

**Parliamo di fare il DESIGN  
di nuovi modelli di relazione  
in contesti omnichannel.**

**Parliamo di**  
**Business Community**  
**Network**



## Da Time to Market di mesi a ore

► *“Offerta chiusa martedì alle 16:00 in sede, messa in onda, e mercoledì mattina è disponibile in rete in oltre 1500 PV”*

*“Quadruplicate le vendite medie nella giornata dedicata all’offerta” (operatore telecomunicazioni 2015)*

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.



ROMA

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.



GENOVA

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.



TORINO

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.



ANCONA

## Da periferie a centri

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.



MILANO

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.



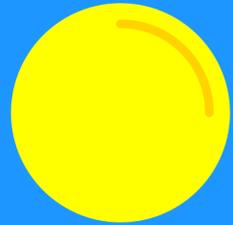
LECCE

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur.

*“Il contratto di servizio tra Agenzia e operatore turistico verrà integrato sulla base delle proposte fatte con feedback in community dalla rete di vendita” (2016)*

am

pm



**Da qualche giorno a 360 giorni**





**Da incentivo economico a sistema di motivazione individuale e collettivo**



*“Venditori, best performer, si conoscono online e fanno network per implementare il business”  
“Il venditore più attivo è membro da 15 anni della business community. Da semplice venditore a ‘mentore’ di fatto”*

*Impariamo a conoscere*

Cosa li  
motiva?

80%

**Da numeri a persone**

90%

Che tipo di  
Partecipazione?

70%

Quale valore?



▶ **Impariamo tutti i giorni**

▶ **80.000**  
e oltre le persone che gestiamo tutti i giorni nelle reti di vendita

▶ **30**  
Business Community Network per altrettante reti di vendita

▶ **7** lingue ▶ **21** paesi del mondo

▶ **15**  
gli anni della community più longeva

▶ **21.000**  
le persone nella community più grande

▶ **70**  
contenuti erogati top down in un mese in 1 sola community

▶ **2.000**  
contenuti generati dalle persone di una community in un mese, di cui 350 contenuti considerati come di grande utilità

▶ **15**  
anni la presenza continua di venditori tra i più bravi

▶ **60**  
giorni di attività e animazioni esclusivamente online durante le quali 300 figure di vendita sono state abilitate e motivate vendere nuove linee di prodotti

▶ **97%**  
di penetrazione (accesso) in 1 mese in una rete di negozi Retail

▶ **12.000**  
persone formate su nuovi prodotti in 4 settimane

▶ **3**  
Generazioni che collaborano sulle community, aspettiamo la 4...

**Siamo pronti a essere disruptive?  
A dichiarare il fallimento  
delle nostre vecchie unità di misura.  
Se l'innovazione la fanno le Persone,  
la progressione non è  
né aritmetica né geometrica:  
è un'altra.**

**Grazie del vostro tempo  
e della vostra attenzione ;)**

Il presente documento è un'iniziativa a fini non commerciali destinata alla condivisione e la diffusione, in maniera gratuita e libera per fini di semplice divulgazione, insegnamento e ricerca. La redazione ha cercato, ove possibile, di fornire la corretta attribuzione e citazione dell'autore di ciascuno contributo fotografico utilizzato.

Per completezza e per onorare gli autori che hanno materialmente scattato le foto, nonché le persone eventualmente riprodotte che non risultino citati, la redazione invita a segnalare, qualora se ne sia a conoscenza, l'identità dei soggetti in questione.