



Innovation Map

Leggi la storia di successo di Luca

Come Luca è riuscito a vendere l'innovazione!

Luca è **Sales Manager** di Startup Innovativa, una giovane azienda che sviluppa soluzioni software innovative per il settore manifatturiero. Da mesi, **Luca sta cercando di convincere Mega Client**, una grande multinazionale, **ad adottare la piattaforma di automazione produttiva sviluppata dalla sua azienda**.

Tuttavia, **nonostante le ottime funzionalità del prodotto**, Luca fatica a comunicare in modo chiaro e convincente il **valore dell'innovazione ai decision maker di Mega Client**. Molti di loro sono scettici sui benefici concreti che l'adozione della piattaforma porterebbe alla loro azienda.

Un giorno, Luca partecipa a un workshop sull'**Innovation Map**, uno **strumento visuale per mappare i vantaggi di un'innovazione**. Rimane colpito dalle potenzialità di questo strumento e decide di utilizzarlo nella sua prossima presentazione a Mega Client.

Utilizzando l'**Innovation Map**, **Luca riesce a visualizzare in modo chiaro e sintetico** come la piattaforma di Startup Innovativa porterebbe **benefici concreti** a Mega Client:

- **Maggiore efficienza e produttività** grazie all'automazione di molti processi.
- **Riduzione dei costi operativi e di gestione**.
- **Miglioramento della qualità e della customer experience**.
- **Possibilità di entrare in nuovi mercati e segmenti di clientela**.

Inoltre, l'**Innovation Map** gli permette di identificare chiaramente i **vantaggi per le varie funzioni aziendali** di Mega Client:

- **Produzione e Logistica** saranno **più flessibili e reattive**.
- **Ricerca&Sviluppo** potrà **sviluppare prodotti più avanzati e competitivi**.
- **Marketing e Vendite** avranno a disposizione **una value proposition più forte**.
- **Servizio Clienti** potrà **offrire un supporto migliore e più tempestivo**.

Armato di questa visione d'insieme, **Luca presenta la soluzione** di Startup Innovativa al Management di Mega Client. Grazie all'**Innovation Map**, **riesce a comunicare in modo convincente i benefici per l'azienda e per i clienti finali**. **Il contratto viene firmato**.

Nei mesi successivi, Luca e il suo team lavorano a stretto contatto con Mega Client per implementare con successo la piattaforma di automazione. Grazie all'**Innovation Map**, riescono a gestire la complessità del progetto, a coinvolgere attivamente tutte le funzioni aziendali e a monitorare i progressi.

L'innovazione viene realizzata con successo e porta i risultati attesi in termini di efficienza, soddisfazione dei clienti e crescita del business per entrambe le aziende. Mega Client diventa un importante cliente strategico per Startup Innovativa.

Luca è soddisfatto di aver utilizzato l'Innovation Map per vendere con successo l'innovazione a Mega Client. Grazie a questo strumento, è riuscito a ottenere la fiducia del cliente, a comunicare in modo convincente il valore della soluzione e a realizzare concretamente i benefici attesi. Ora Startup Innovativa è **pronta ad affrontare altre sfide di vendita con maggiore consapevolezza e competenza**.

Se vuoi scoprire maggiori informazioni sulla Innovation Map [scarica il white paper](#) gratuito.

Crea la tua Innovation Map grazie al gratuito [Innovation Map Starter Kit](#).

Se vuoi scoprire come governare e gestire l'innovazione nella tua impresa **contattami subito** e sarò lieto di aiutarti a raggiungere questo sfidante obiettivo!



Gianluca Vaglio
Consulente tecnologico & Innovation Manager
P. IVA05467170964

Via Magellano, 4
20158 Milano

info@gianlucavaglio.net
www.gianlucavaglio.net