



cifla

Centro per l'innovazione
tecnologica e sociale

ULTIMO MIGLIO

Sperimentazione di processi di accelerazione
all'accesso al mercato delle imprese



Camera di Commercio
Ravenna



LugoNextLab
WHERE IDEAS EVOLVE

Ultimo miglio

Con “Ultimo Miglio”, il Centro per l’Innovazione di Fondazione Flaminia propone di condividere un progetto a carattere sperimentale, coerente e pienamente integrato con le funzioni di supporto e di promozione degli interessi generali delle imprese svolte quotidianamente dalla Camera di Commercio.

L’espressione “Ultimo Miglio” individua in numerosi contesti il momento conclusivo nel quale un prodotto o un servizio arrivano ad essere disponibili per l’utente finale. Che sia una linea telefonica o elettrica o un terminale della rete del gas o anche il momento della consegna di un prodotto al consumatore finale da parte di una piattaforma commerciale.

Cosa serve davvero? Il fattore tempo

Tra i fattori che concorrono alla competitività delle imprese, il fattore tempo, in particolare nel contesto italiano, è gravemente sottovalutato da tutti gli attori del sistema economico: dalla tempistica delle pratiche amministrative, ai tempi e alla complessità dell’erogazione dei fondi, ai tempi per la realizzazione delle infrastrutture produttive, la selezione e formazione del personale, i tempi della giustizia nel caso si debba ricorrere ad essa, e infine l’arrivo sul mercato di prodotti e servizi.

Molti studi hanno dimostrato che se questi ritardi fossero compressi molte aziende avrebbero maggiori opportunità di consolidarsi e il PIL del Paese ne guadagnerebbe enormemente, senza incidere sulla spesa pubblica, anzi contribuendo a migliorare i conti grazie all’aumento della produttività del sistema.

A queste problematiche consolidate, la recente pandemia da Covid-19 ha portato ulteriori elementi di incertezza e complessità, conseguenti alla necessità di approntare procedure e protocolli operativi in grado di tutelare gli operatori aziendali dal rischio contagio, pur garantendo efficienza e continuità produttiva.

Tali interventi dovranno essere oggetto di attenta valutazione e pianificazione, anche relativamente alla definizione di nuovi prodotti e servizi, per non costituire un ulteriore elemento di freno capace di incidere negativamente sui tempi di produzione, e quindi sui costi delle imprese.

Nel nostro caso intendiamo mettere sotto osservazione e ridurre al minimo il tempo per l’ingresso nel mercato trasformando il tempo risparmiato in maggiore fatturato e quindi maggiori ricavi e utili; per far questo intendiamo avvalerci, oltre che delle competenze maturate internamente al Centro per l’innovazione, della collaborazione delle più qualificate realtà che sul territorio operano nello sviluppo dei progetti imprenditoriali innovativi, e nei percorsi di accelerazione d’impresa.

Piano delle attività

Step 1- Selezione delle aziende target

Il primo terreno di sperimentazione del progetto sono le start-up e le PMI innovative iscritte alla Sezione Speciale del Registro Imprese. Saranno inoltre prese in considerazione anche imprese non iscritte alla Sezione Speciale ma ritenute interessanti per le intrinseche potenzialità di sviluppo.

Sarà individuato quali delle start-up selezionate possono avere le caratteristiche per affrontare l’ultimo miglio individuando e promuovendo tutte quelle che abbiano un elevato potenziale di successo a partire dalla

creazione di una vera e propria rete commerciale composta da manager e agenti di commercio, fino alla nuova potenzialità di vendite in e-commerce e attraverso l'analisi della progressività del fatturato.

Da questo primo campione di aziende ad elevato potenziale di crescita, ne verranno selezionate dieci da avviare al percorso di sviluppo.

Step 2- Progettazione delle azioni operative specifiche per ogni azienda

Per ognuna delle aziende che accetterà di prendere parte al percorso di sviluppo, sarà messo a punto di un set mirato di azioni:

- Rivisitazione e aggiornamento del business plan;
- Miglioramento o cambiamento dei prodotti offerti o una loro migliore industrializzazione;
- Verifica di nuovi possibili consumatori in Italia e all'estero, e di nuovi canali di vendita;
- Rafforzamento delle competenze del team aziendale;
- Individuazione di partner, aziende e professionisti più adeguati ai fabbisogni aziendali. Tra gli strumenti fondamentali si valuterà la creazione di una vera e propria rete commerciale composta da manager ed agenti di commercio fino all'analisi di nuove potenzialità di vendita in e-commerce. Sarà inoltre ricercata la collaborazione con aziende di successo che possano fornire supporto alle start-up per il perseguimento di obiettivi condivisi;
- Rafforzamento della capacità finanziaria dell'azienda attraverso l'analisi della soluzione più idonea ai fabbisogni aziendali (banche, venture capital, inserimento di nuovi soci, ecc.). Tali apporti sono condizionati dall'affidabilità che deriva dalle performance aziendali già espresse, e anche di quelle legate alle prospettive di sviluppo del progetto.

Step 3- Varo delle azioni progettate e implementazione dei criteri di valutazione e controllo dei risultati ottenuti

Una volta messa a punto la gamma delle azioni utili al decollo delle attività di ogni impresa selezionata, si organizzeranno una serie di incontri per confrontarsi con i team aziendali e plasmare l'intervento in modo pragmatico sulle esigenze concrete: in questo modo si intende far emergere le criticità che hanno frenato l'accesso al mercato e si potrà agire per superarle.

Con ogni team verrà definito un calendario di lavoro durante il quale verranno presentate tutte le opportunità offerte dai soggetti che operano nel territorio a supporto delle esigenze aziendali: dalla Camera di Commercio e della sua Azienda Speciale Promos Italia, al Tecnopolo di Ravenna e la Rete Alta Tecnologia della Regione Emilia-Romagna, al sistema bancario, i confidi, ecc.

E' importante sottolineare che l'attuazione concreta delle azioni proposte alle aziende selezionate nell'ambito del progetto "Ultimo Miglio" sarà a carico delle aziende stesse, attraverso l'investimento di risorse proprie, o attingendo alle numerose opportunità di incentivo e finanziamento.

Per la valutazione dei progressi fatti da ciascun team verrà redatta una specifica scheda che darà conto dei dati di partenza e dei risultati conseguiti durante il percorso di confronto; da tutte le schede di valutazione verrà prodotto un report conclusivo di progetto.

Potenziali sviluppi

La redazione di un report conclusivo di progetto, oltre ad essere lo strumento per valutare l'efficacia del progetto stesso, potrà costituire la base per ampliare lo stesso attraverso il coinvolgimento di nuove aziende, e utilizzando i protagonisti di questa prima sperimentazione nel ruolo di testimonial e mentori.

Una volta definito e testato il modello di intervento, lo stesso potrà essere reso disponibile anche a tutte le imprese che ne facciano richiesta: l'idea alla base della proposta è che, dopo una necessaria prima fase di sperimentazione che necessita di sostegno, la dimostrazione della utilità di questo percorso lo renda auto-sostenibile sul mercato.



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons Attribuzione - Condividi allo stesso modo 4.0 Internazionale. Sei libero di copiare e ridistribuire il materiale nominando la fonte e di adattare a scopi commerciali