

#scenarioprofessioni2023

PRESENTAZIONE DI PAOLO TATICCHI

LE IMPRESE E I PROFESSIONISTI DEL FUTURO

**STRATEGIE PER ESSERE
COMPETITIVI**

Paolo Taticchi



HITACHI



Panasonic





DRIVERS

1. **Trasformazione Digitale**
2. **Trasformazione Sostenibile**
3. **Forze non di mercato**



VUCA

Volatile
Uncertain
Complex
Ambiguous

VUCA

HOW WELL CAN YOU PREDICT OUTCOME
OF YOUR ACTION?

+



COMPLEXITY

MULTIPLE KEY
DECISIONFACTORS



VOLATILITY

LACK OF CLARITY ABOUT
MEANING OF AN EVENT



AMBIGUITY

RATE OF CHANGE



UNCERTAINTY

UNCLEAR ABOUT
THE PRESENT

-



+

HOW MUCH DO YOU KNOW ABOUT THE SITUATION?

VUCA **IN** NUMERI

TRASFORMAZIONE DIGITALE

- **Spesa globale:** \$2.3 trilioni in 2021 (\$1.3 nel 2018)

Fonte: IDC (2021)

NUOVI MODELLI DI BUSINESS

- **Sharing economy:** Airbnb ha superato come valutazione finanziaria aziende come Marriott e Hilton (messe insieme!)

Fonte: Yahoo finance (2020)

CAMBIO DEMOGRAFICO

- **Forza lavoro:** nel 2025, la generazione dei millennials rappresenterà il 75% della forza lavoro mondiale

Fonte: Deloitte (2021)

AZIENDE IMMORTALI

La vita media di una azienda nella lista *Fortune 500* era di 61 anni nel 1958. **Oggi è meno di 18 anni.**

Fonte: McKinsey (2015)



PMI IMMORTALI

La vita media di una PMI in Italia è di **12 anni**.

Fonte: Unioncamere (2019)



SOPRAVVIVENZA

VS

SUCCESSO





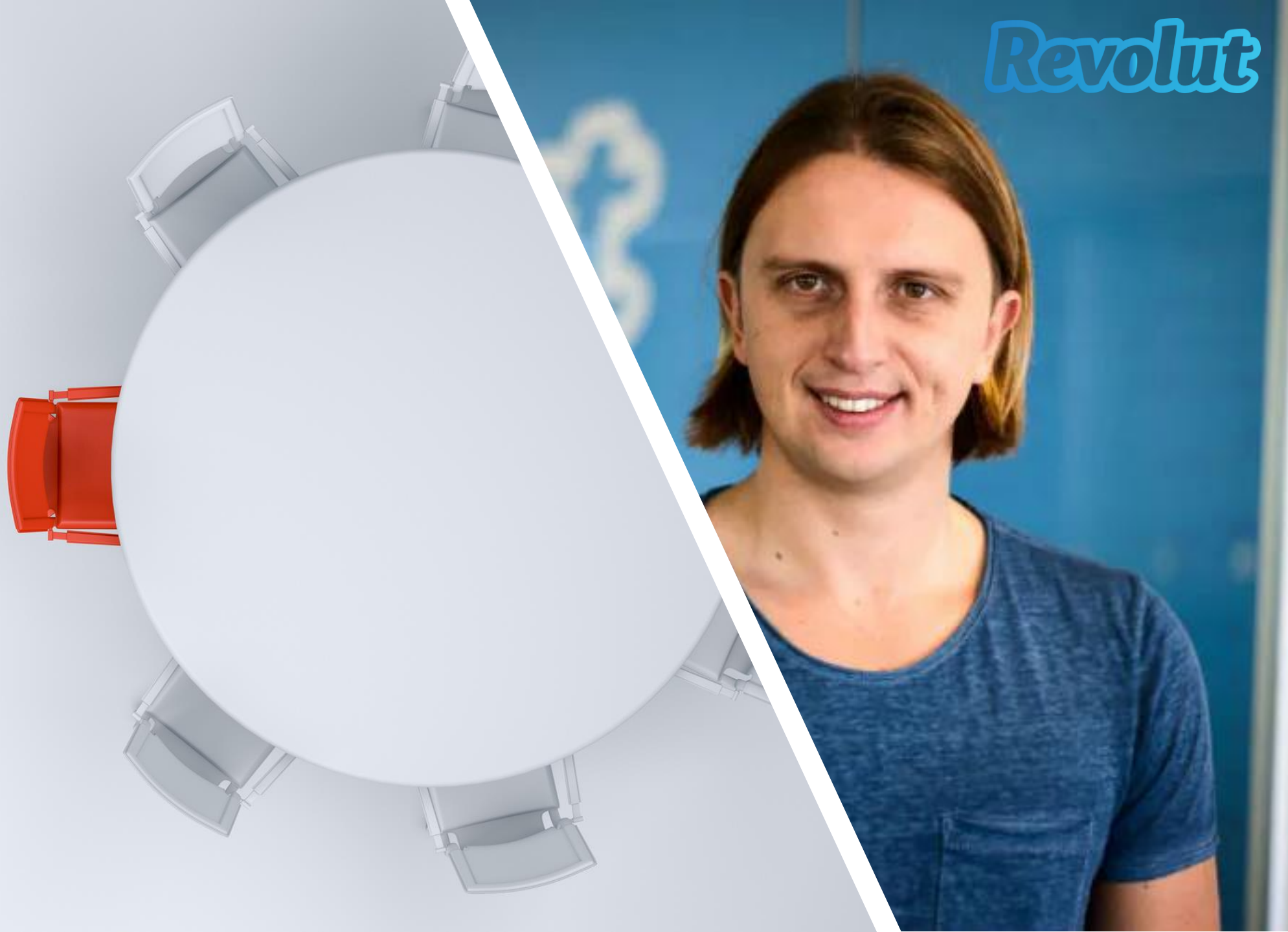
SOPRAVVIVENZA



STRATEGIA

1.0

Revolut



CUSTOMER-CENTRICITY IN NUMERI

52%

- **Il numero** delle grandi aziende che si descrivono come *customer-centric*

Fonte: Econsultancy e Adobe (2020)

60%

- **Il margine addizionale** delle aziende customer-centric

Fonte: Forrester (2019)

54-59%

- **Performance superiore** (secondo metriche di competitività classiche) delle aziende con *customer experience* più alta

Fonte: CXPartners (2021)



REDSTONE
INSIDE THE FAMILY FEUD

WHO TO
BLAME FOR
COLLEGE
COSTS

S60 OIL?
BELIEVE IT

RETIREMENT GUIDE
REARRY OR SHACK UP?
DYING WITHOUT A WILL

NOVEMBER 12, 2007 | WWW.FORBES.COM

Forbes

Nokia

**ONE BILLION
CUSTOMERS—
CAN ANYONE
CATCH THE
CELL PHONE KING?**



**PLUS
11 GADGETS WE LOVE**

Olli-Pekka Kallio
Chief Executive



DRIVER DI COMPETITIVITA' NEL RETAIL **IN** NUMERI

POPOLAZIONE DIGITALE

- **Internet:** 5.16 miliardi di persone
- **Social media:** 4.76 miliardi di persone

Source: Statista (2023)

RETAIL DIGITALE

- **E-commerce** ha raggiunto il 21% delle vendite retail globali
- 3.1 il numero medio dei **canali digitali utilizzati per advertising** in Italia

Source: Statista (2023)

RETAIL SOSTENIBILE

- **I *purpose-driven consumers*** hanno raggiunto il 44% (2022), mentre i ***value-driven consumers*** sono scesi al 37%.
- Tutte le generazioni si aspettano che i **brands ed i retailers diventino più sostenibili** (2022)

Source: Statista (2022)



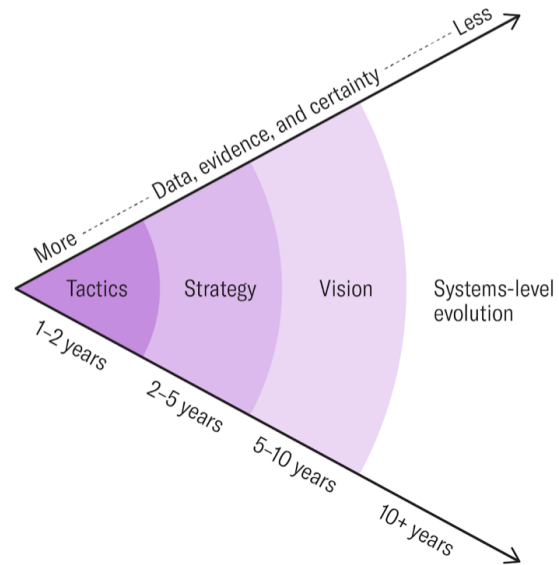
SUCCESSO

**BACK INTO
START-UP MODE**

The Great Reset

A Futurist's Framework for Strategic Planning

Instead of arbitrarily assigning goals on a quarterly or yearly time line, use a cone instead. First identify highly probable events for which there's already data or evidence, and then work outward. Each section of the cone is a strategic approach, and it encompasses the one before it until you reach major systems-level evolution at your company.



Source: Amy Webb, Future Today Institute

HBR



Fonte: HBR (2019)

STRATEGIE MILITARI

OODA LOOPS

Observe

Orient

Decide

Act



Average of
competitors

Fonte: McKinsey (2020)

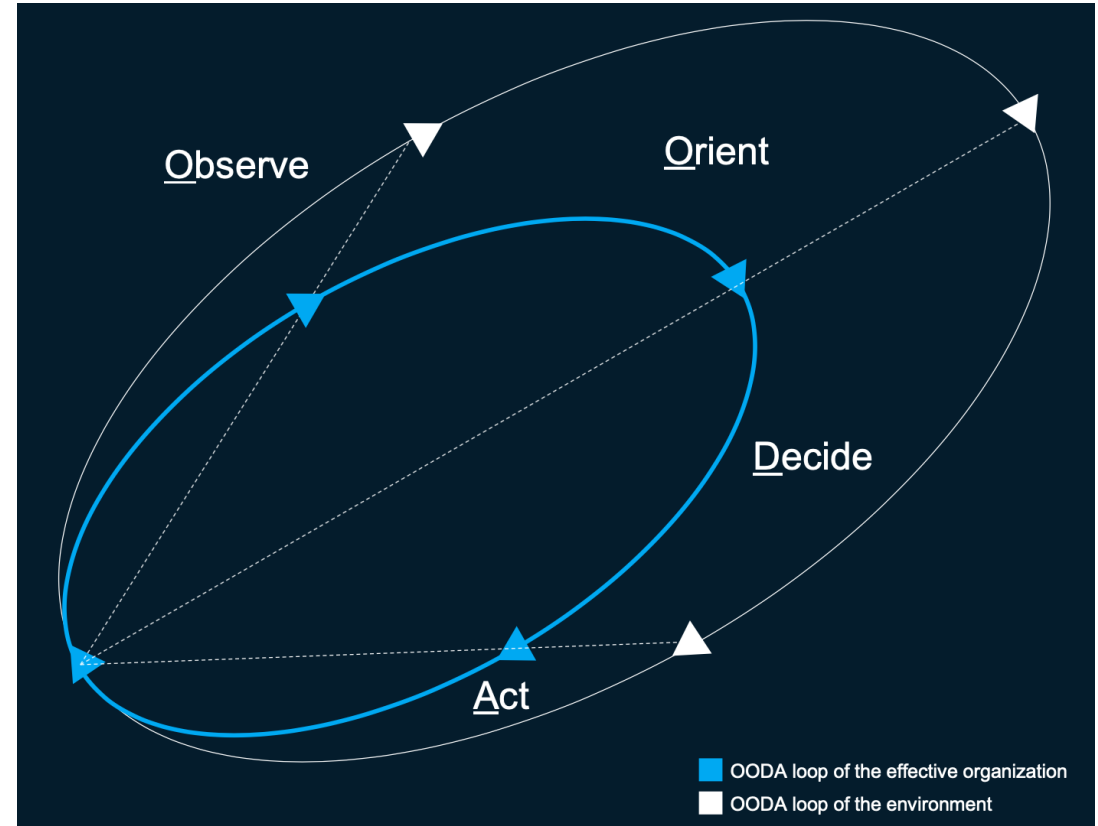
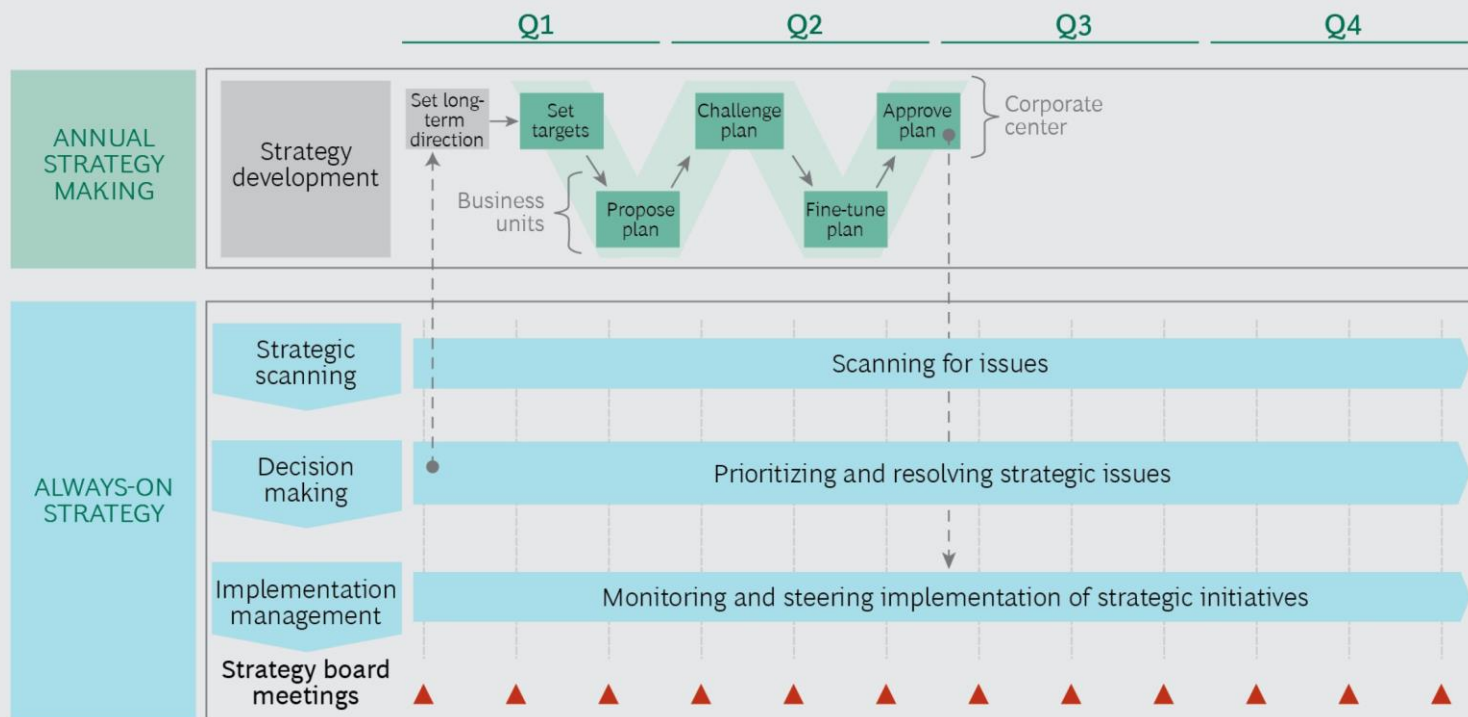


EXHIBIT 2 | An Always-On Process Should Be Integrated with the Annual Process



Source: BCG analysis.

Note: Monthly strategy board meetings provide opportunities for iteration and decision making.

STRATEGY ALWAYS-ON



ESPERIMENTI

**LA VOSTRA
ORGANIZZAZIONE
DEVE DIVENTARE
UN LABORATORIO**



STRATEGIA

VISIONE

PURPOSE

I would like to die on
Mars. Just not on impact.

Elon Musk

quotefancy



CREARE VALORE CONDIVISO

Creare valore economico - creando allo stesso tempo valore per la società.

La creazione di valore condiviso sarà al centro dei processi di innovazione e competitività nei prossimi decenni.

Fonte: Porter, HBR (2011)



SOSTENIBILITA' D'IMPRESA

La sostenibilità aziendale è un approccio integrato al business, finalizzato a migliorare la competitività ed il profitto, attraverso la continua creazione di valore condiviso, pratiche di co-creazione con gli stakeholder e l'integrazione di fattori ESG nei processi decisionali.

Fonte: Taticchi & Demartini (2021)



Paolo Taticchi

WWW.PAOLOTATICCHI.COM

