

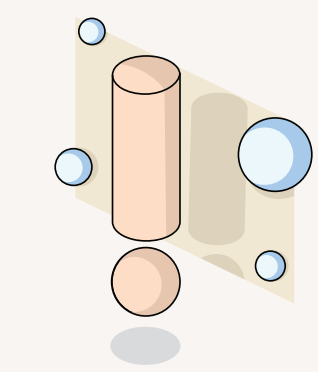
01

PROCESSO DI DESIGN

NOME DEL PROGETTO

Come si chiama il progetto su cui stai lavorando?

* Utilizza una riga di post-it per ogni progetto



02

PROCESSO DI DESIGN

KEY USER

Chi sono gli utenti target di questo progetto?

ANALISI UTENTI



03

PROCESSO DI DESIGN

PROBLEMI/ BISOGNI DEI KEY USER

Indica almeno tre problemi e/o bisogni da risolvere

ANALISI UTENTI



04

PROCESSO DI DESIGN

SOLUZIONI E FEATURE

Quali soluzioni e caratteristiche risolvono i problemi/bisogni?



05

PROCESSO DI DESIGN

REQUIREMENT

Quali sono i requisiti base di questo progetto?

ANALISI UTENTI ANALISI COMPETITOR ANALISI BUSINESS MODEL



06

PROCESSO DI DESIGN

UNIQUE VALUE PROPOSITION

Qual è la proposta di valore unico del progetto? Cosa lo rende speciale?

ANALISI COMPETITOR



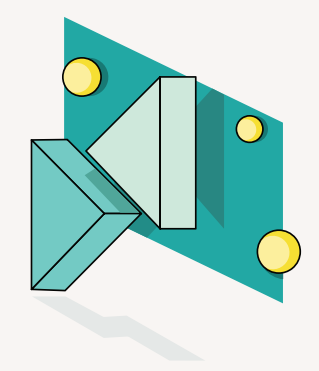
07

PROCESSO DI DESIGN

COMPETITIVE STRATEGY

Come vuoi competere all'interno del mercato?

ANALISI COMPETITOR



08

PROCESSO DI DESIGN

BUSINESS GOAL E KPI

Che obiettivi vuoi raggiungere? Sono misurabili?

ANALISI BUSINESS MODEL

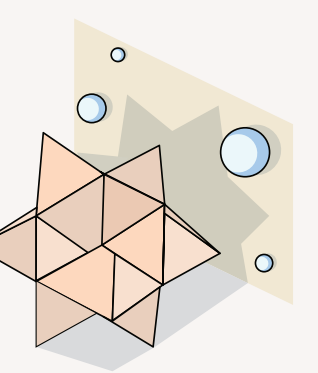


09

PROCESSO DI DESIGN

PAIN POINT DI UTENTI E/O BUSINESS

Quali sono i punti dolenti individuati da utenti e/o stakeholder?



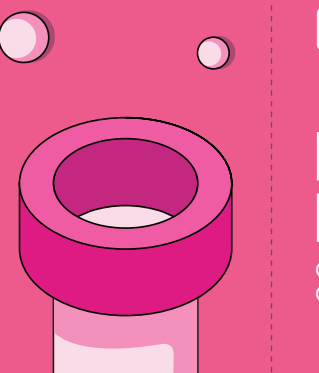
01

ANALISI DEGLI UTENTI

TIPO DI UTENTI

Dai un nome al gruppo di utenti che stai prendendo in esame

* Utilizza una riga di post-it per ogni gruppo di utenti

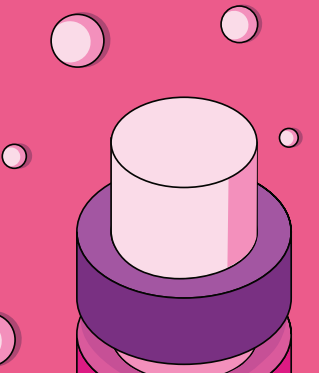


02

ANALISI DEGLI UTENTI

DEMOGRAFICA DEGLI UTENTI

Quanti anni hanno? Che lavoro fanno? Qual è il loro livello di istruzione?

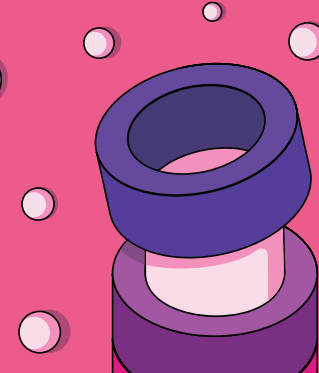


03

ANALISI DEGLI UTENTI

ABITUDINI DEGLI UTENTI

Come vivono? Quali sono i media che usano, i loro hobby e le loro abitudini?



04

ANALISI DEGLI UTENTI

PROBLEMI E BISOGNI DEGLI UTENTI

Quali problemi e/o bisogni ha il gruppo di utenti in esame?



01

AVANZATO - USER JOURNEY

ACQUISITION/ AWARENESS

L'utente viene a conoscenza del prodotto/ L'utente scopre di avere un bisogno



02

AVANZATO - USER JOURNEY

COMPARISON

L'utente confronta il prodotto con i competitor che conosce

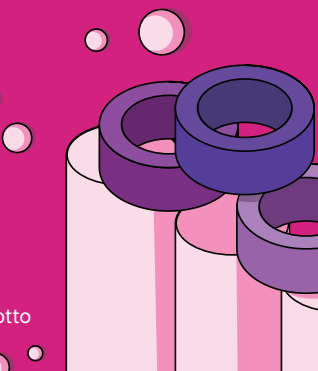


03

AVANZATO - USER JOURNEY

PURCHASE/ EXPERIENCE

L'utente acquista/ L'utente fa esperienza del prodotto



04

AVANZATO - USER JOURNEY

RETENTION

L'utente è soddisfatto?
Userà ancora il prodotto?

05

AVANZATO - USER JOURNEY

ADVOCACY

L'utente parla del prodotto?
Come? Lo consiglia ad altri?

01

ANALISI DEI COMPETITOR

NOME DEL
COMPETITOR/
COMPARABLE

Scrivi il nome del competitor/
comparable in esame

* Utilizza una riga di post-it per ogni competitor

02

ANALISI DEI COMPETITOR

PUNTI
DI FORZA

Quali sono i superpoteri del
competitor? Perché ha successo?

03

ANALISI DEI COMPETITOR

PUNTI
DI DEBOLEZZA

Quali sono i punti critici
del competitor?

04

ANALISI DEI COMPETITOR

COMPETING
VALUE

Sintetizza i valori su cui questo
competitor è vincente

05

ANALISI DEI COMPETITOR

OPPORTUNITÀ

Che opportunità può avere
il tuo progetto rispetto
al competitor?

01

ANALISI DI BUSINESS MODEL

BUSINESS
MODEL

Dai un nome al modo in cui
il progetto cattura valore

* Utilizza una riga di post-it per ogni modello

02

ANALISI DI BUSINESS MODEL

COSA
VIENE DATO

È un rapporto di scambio:
che cosa viene dato all'utente?

03

ANALISI DI BUSINESS MODEL

A CHI
VIENE DATO

Chi riceve quel qualcosa
che viene dato?

04

ANALISI DI BUSINESS MODEL

COME
VIENE DATO

In che modo, con quali canali si
realizza lo scambio?

05

ANALISI DI BUSINESS MODEL

PERCHÉ
OTTIENI VALORE

Perché chi opera il business
cattura valore nel processo?

01

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

NEED
LIST

Di cosa hai bisogno per poter
mettere in piedi il modello?

02

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

COSTI

Quali sono le spese necessarie
per questo modello?

03

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

KEY
METRIC

Che variabili vanno monitorate?
Che dati vanno raccolti?

04

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

VALUABILITY
CHECK

Il modello di business
ipotizzato sta in piedi?

01

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

IPOTESI
DI MODIFICA

Cosa possiamo introdurre? Nuovi prodotti,
processi o business model?

01

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

WORST CASE
SCENARIO

Trova una soluzione per prevenire
il peggior scenario immaginabile

05

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INNOVAZIONE
DI BUSINESS
MODEL

Puoi cambiare radicalmente
il business model attuale?

02

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INDICE
DI VALORE

Qual è il rapporto
tra Benefici e Costi?

02

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INNOVAZIONE
DI PRODOTTO

Come puoi innovare
il prodotto/servizio?

03

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

COSE
DA FARE

Quali sono le azioni necessarie
per attuare la modifica?

03

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INNOVAZIONE
DI PROCESSO

Puoi ottimizzare
i costi e/o i processi?

04

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

MANAGEMENT

Chi si occupa di sovrintendere
alle azioni individuate?

04

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

POTENZIAMENTO
DI BUSINESS
MODEL

Puoi potenziare il business
model esistente?