



02

Business Design

Sviluppare business human-first

Obiettivo

Formare professionisti capaci di progettare **modelli di business centrati sull'essere umano**, capaci di integrare visione strategica, sostenibilità e valore sociale.



Tematiche

Il corso è articolato in 5 moduli:

Need

Leggere **bisogni, contesto e sistemi di relazione**.
Comprendere l'**ecosistema** e gli **stakeholder** e identificare **problemi** reali e **opportunità** emergenti.

Solution

Trasformare insight e bisogni in **soluzioni progettuali** concrete. **Sviluppo e validazione di idee, prototipazione** e definizione della **proposta di valore**.

Business Model

Strutturare il **modello economico e organizzativo** che sostiene la **proposta di valore**.

Definizione dei **partner**, delle **risorse**, dei **canali** e dei **flussi** economici con **approccio human-first**.

Validation

Testare, osservare, iterare:
l'apprendimento attraverso il feedback.
Analisi di mercato, confronto con i **target**, **sperimentazione continua** e raccolta evidenze.

Value

Dare forma e voce al valore creato.
Costruzione della **roadmap, strategia di scalabilità, storytelling** e **presentazione** del modello di business.

A chi è rivolto il corso:



Imprenditori e Startupper:

professionisti che vogliono trasformare intuizioni e idee in progetti di business con una forte identità e human-first, dotandosi di un metodo di progettazione chiaro e strutturato.



Manager e Professionisti dell'Innovazione:

figure che desiderano integrare strumenti di business design nei processi decisionali, ripensare prodotti, servizi o modelli e guidare con maggiore consapevolezza l'evoluzione.



Business e Service Designer:

persone che progettano servizi o esperienze e vogliono rafforzare la propria competenza nel definire value proposition, strutture di modello e narrazioni strategiche.



Consulenti e professionisti in transizione:

chi supporta imprese o team e cerca un metodo solido per analizzare contesti, costruire proposte e presentarle in modo chiaro e convincente.

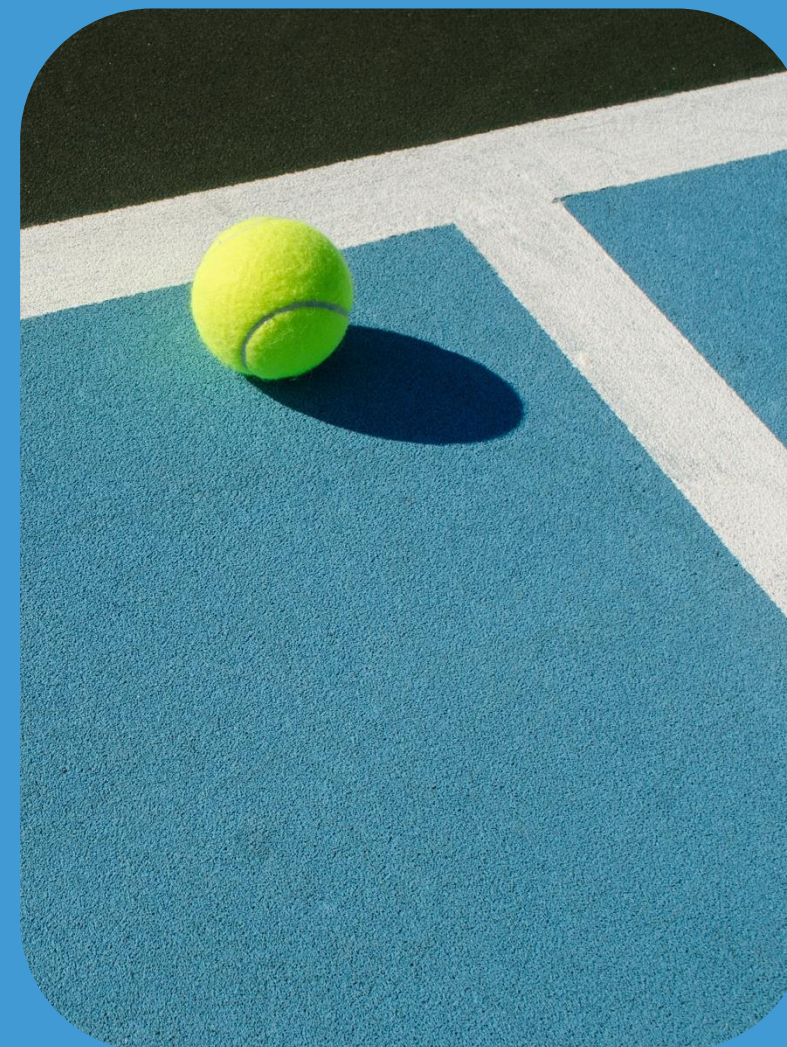
Requisiti: Comprensione generale del funzionamento di un'organizzazione e di un progetto (business, servizio, prodotto).

A chi potrai rivolgerti dopo il corso:

sarai in grado di progettare, ripensare, trasformare un business per:

- **Cliente Corporate (B2B):** Aziende, PMI, Start-up, Micro-imprese
- **Cliente Consumer (B2C):** imprenditori e liberi professionisti

Il corso prevedrà alcuni focus specifici e verticali sui due diversi target a cui rivolgerti.



Cosa imparerai a fare:

Al termine del percorso sarai in grado di:

-  **Progettare modelli di business chiari, sostenibili e centrati sulle persone**
Dall'analisi del contesto alla definizione della proposta di valore, fino alla costruzione di strutture di business coerenti e orientate all'impatto reale.
-  **Trasformare idee e intuizioni in progetti concreti e validati**
Utilizzare strumenti di business design per testare ipotesi, raccogliere feedback, iterare e raffinare la soluzione prima del lancio.
-  **Raccontare, presentare e posizionare il tuo progetto di business**
Costruire narrazioni chiare e strumenti visivi efficaci per comunicare il valore della tua idea a stakeholder, clienti o investitori.



Struttura del corso

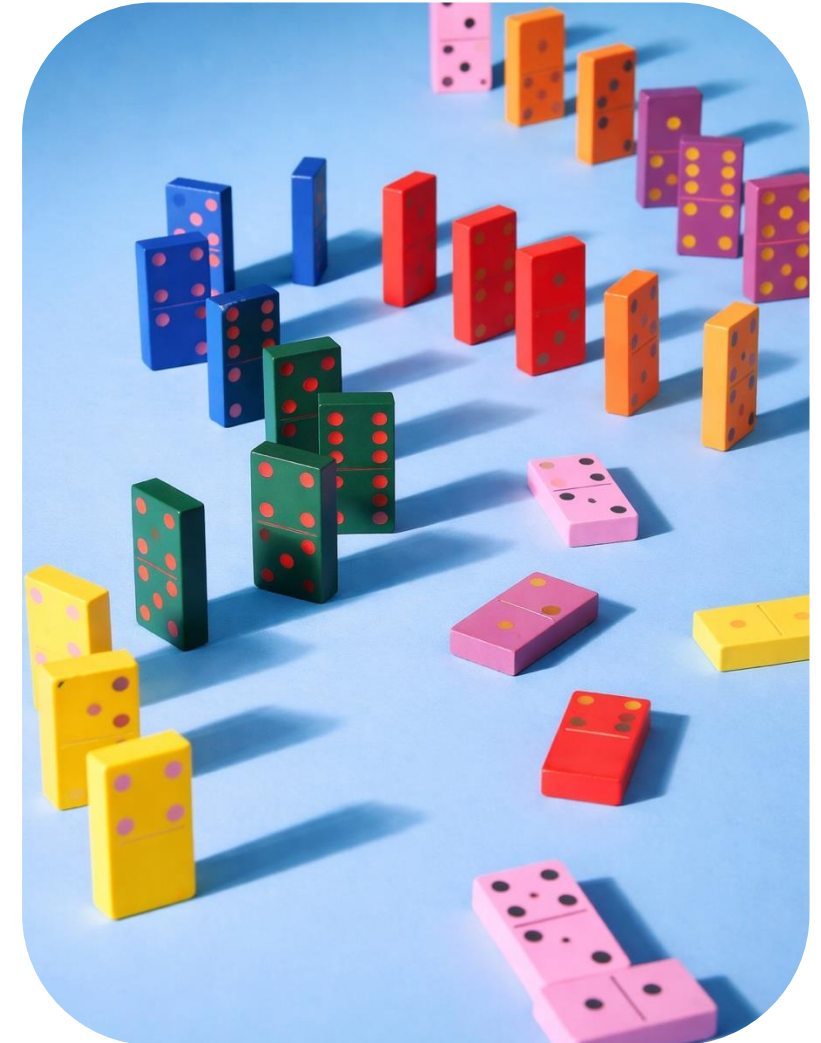
Numero incontri: 8 (4 ore cad)

Durata totale: 32h (in 16 settimane)

Frequenza: 2 incontri al mese

Modalità: blended

Project work: su richiesta



Moduli

1. Need



Macro contenuti

Motivi

cosa serve alle persone

Cornice

cosa influenza il progetto

Significato

cosa fa la differenza

Numero
Incontri: **1**

Messaggi chiave

Imparare a individuare **bisogni reali** e **opportunità di innovazione**.

Sviluppare la capacità di **analizzare il contesto** e le dinamiche di sistema.

Comprendere come i diversi **fattori** (economici, sociali, ambientali) **influenzano il design del business**.

2. Solution



Macro contenuti

Direzioni

idee che prendono forma

Prototipi

provare e migliorare insieme

Proposta

cosa offri davvero

Numero
Incontri:

3

Messaggi chiave

Imparare a passare dall'analisi **all'ideazione di soluzioni concrete.**

Applicare **metodi di prototipazione e validazione** con utenti reali.

Saper formulare una **value proposition** chiara e distintiva.

3. Validation



Macro contenuti

Scenario

cosa orienta il mercato

Umanità

chi dà senso al progetto

Postura

come ti vuoi posizionare

**Numero
Incontri:**

2

Messaggi chiave

Imparare a **testare le proprie ipotesi di valore** nel mercato reale.

Sviluppare la capacità di **analizzare competitor, tendenze e dinamiche di settore.**

Definire un **posizionamento chiaro e sostenibile**, fondato sulla conoscenza autentica delle persone.

4. Business model



Macro contenuti

Architettura

la forma del modello

Legami

le connessioni che lo animano

Tenuta

L'equilibrio che lo sostiene

Numero
Incontri: **1**

Messaggi chiave

Imparare a rappresentare il business come un **ecosistema interdipendente**.

Saper utilizzare il **Business Model Canvas** per progettare e comunicare strategie.

Sviluppare una visione sistemica in grado di **unire sostenibilità economica, organizzativa e sociale**.

5. Value



Macro contenuti

Percorso

la roadmap dell'idea

Scalabilità

creare modelli replicabili

Diffusione

fare storytelling di successo

Numero
Incontri: **1**

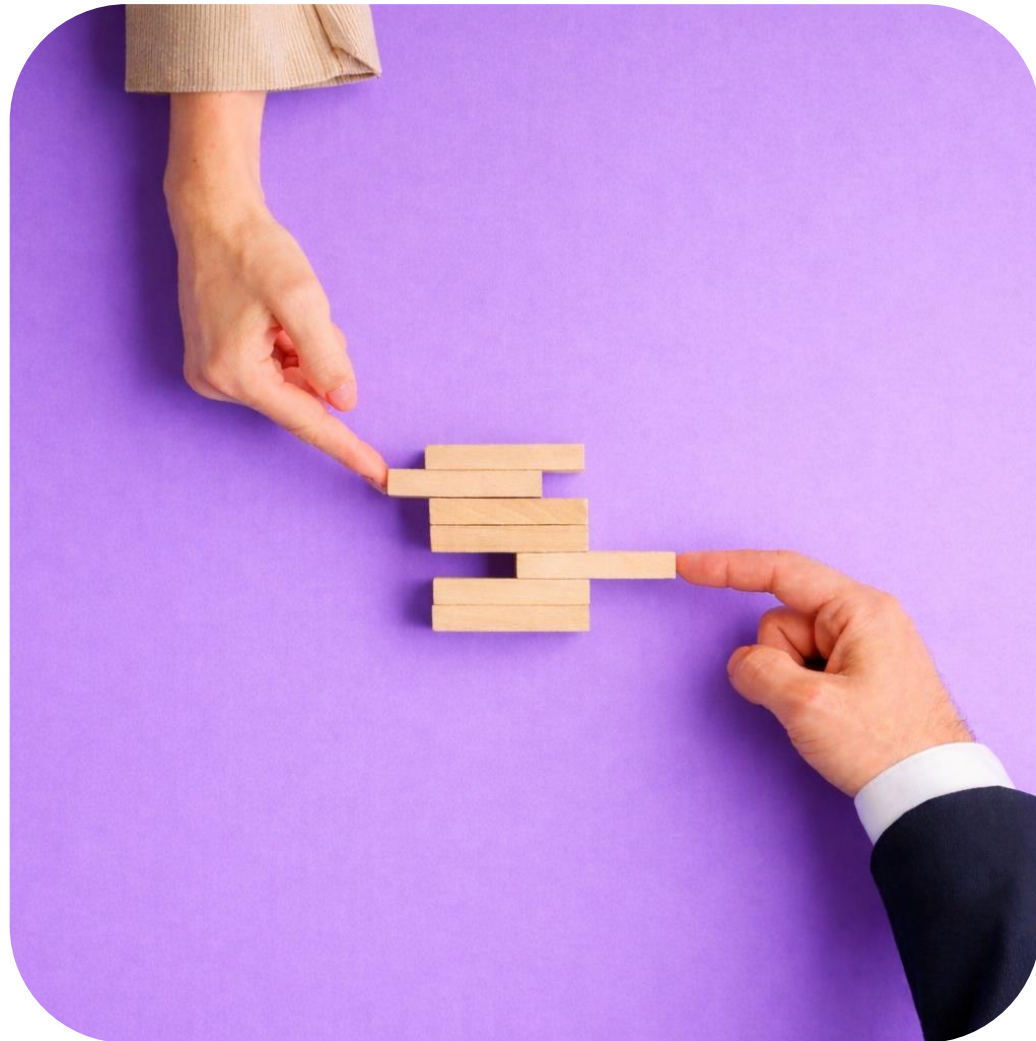
Messaggi chiave

Imparare a trasformare un'idea progettuale in un **piano operativo e strategico**.

Saper **raccontare il proprio business** in modo efficace, chiaro e ispirante.

Consolidare la capacità di riflettere sul valore creato e restituirlo attraverso una **narrazione coerente e autentica**.

Modulo Finale – Project work



**Su
richiesta**



Progettazione
autonoma (o in team) **di**
un Business Model
Canvas



Pitch di presentazione



**Vuoi scoprire se la D-School è il
percorso giusto per te?
Parliamone insieme.**

info@d-school.it
+39 06 54.22.12.93