

CASE STUDY

Described for the project: "The Hexagonal Leader"

Name of the organization

BUONAPPETITO

Website of the organization

In Costruzione

Logotype of the organization



Type of organization

- Business organization
 Public administration
 NGO's
 Others (what kind?) START UP INNOVATIVA

Size of the organization

- Small
 Medium
 Large

Economic sector

Marketplace on food and beverage

Brief description of the organization

BUONAPPETITO, start-up innovativa, è un marketplace dedicato alle PMI italiane dell'Agrifood di qualità che vorranno accedere al mercato del commercio digitale usufruendo di una piattaforma che offre un servizio di web marketing, e-commerce e logistico chiavi in mano, una elevata qualità di navigazione ed un elevato traffico di utenti.

Il marketplace avrà per l'utente finale una UX diversa rispetto ai classici e-commerce in quanto sfrutterà le possibilità che la digitalizzazione ha di gestire un'esperienza d'acquisto diversa dalla semplice logica a scaffale (tipica dei competitors).

Case study description (situation / the problem they are facing) [max 2000 characters]

La start-up è nata dall'idea di un manager che, a seguito di una mutata situazione di contesto (interruzione incarico come Direttore Generale in una Grande Azienda familiare) decide di individuare nuove opportunità per collocarsi nel mercato del lavoro in altre forme rispetto a quelle già sperimentate prima in società multinazionali poi in PMI in ruoli manageriali.

Il caso, pertanto, parte dall'esperienza del manager per mettere in luce un percorso che ha portato all'avvio della start-up innovativa.

Come ridefinire nuove opportunità per stare nel mercato del lavoro?

Ripartire dalle proprie competenze ed esperienze attraverso un percorso di riscoperta che ha visto nel coaching una metodologia di accompagnamento verso l'individuazione di una soluzione possibile e concreta coerente ai propri desideri e valori personali.

Il passaggio da un ruolo manageriale all'avvio di un'attività imprenditoriale con il desiderio di gestire in prima persona processi, struttura organizzativa e persone unite alla determinazione di mettere a sistema competenze ed esperienze maturate negli anni.

L'analisi delle potenzialità ed un percorso mirato per avviare un'attività imprenditoriale gli hanno permesso di mettere a fuoco e realizzare ciò che davvero desiderava.

Si tratta di un caso in cui la transizione ha avuto successo grazie all'uso di tutte le risorse personali e di contesto disponibili.

Suggested solutions (added pros and cons)

- Avviare un'attività imprenditoriale di consulenza strategica per le PMI – Marketing e commerciale per studiare il mercato delle PMI del Food in ragione dell'opportunità di creare una start-up che coinvolgesse questo tipo di aziende che hanno bisogno di cambio di prospettive e competenze e stimoli manageriali
- Avviare una start-up
- Intercettare nuove opportunità di manager director in multinazionali o PMI (col tempo sempre più residuale)

Chosen solution

Ha fondato un mercato innovativo su cibo e bevande basato sulle PMI italiane

Rationale of the decision taken

Le ragioni che hanno portato all'individuazione della soluzione indicata, start-up innovativa food and beverage, risiedono nella possibilità di aver potuto usufruire di un percorso strutturato che ha permesso al manager di acquisire maggiore consapevolezza delle proprie potenzialità, concentrandosi sulla valutazione della fattibilità dell'idea imprenditoriale, unita alla individuazione di opportunità di finanziamento. Se in un primo momento la soluzione dell'inserimento in altre imprese con ruoli manageriali era una delle possibili vie percorribili nel tempo si è rilevata una delle opzioni di minore importanza in termini di priorità. Parallelamente l'altra soluzione intercettata ossia avvio di un'attività di consulenza strategica per le PMI in area marketing e commerciale in un primo momento si è rilevata utile ed allineata agli interessi ed esperienze del manager che avendo maturato un'esperienza pluriennale in tale ambito è servita a traghettare ed intercettare nuove opportunità di business.

La ragione che ha spinto il manager a sviluppare la start-up innovativa risiede nella possibilità di aver intercettato diverse opportunità offerte dal contesto associativo funzionali al reinserimento del manager nel mercato del lavoro.

Il manager ha seguito un percorso di coaching e ha usufruito di consulenza specialistica per l'avvio d'impresa rinforzando competenze e consapevolezza di nuove opportunità maggiormente allineate ai suoi obiettivi di sviluppo.

Solution implemented in practice

Avvio di una start-up innovativa unitamente al processo per arrivare alla sua costituzione dopo la verifica dell'idea e trasformazione della stessa in un Progetto di fattibilità concreta che vede in BUONAPPETITO un punto di riferimento in cui il market place tesa a diventare un punto di incontro tra domanda ed offerta di prodotti di eccellenza tipicamente distintivi e rappresentativi di prodotti di qualità del food and beverage made in Italy.

Lesson learned

In termini di lezione appresa si evidenzia quanto segue:

- Possibilità e consapevolezza di capitalizzare le competenze ed esperienze quali risorse per avviare un'impresa
- Maggiore valorizzazione delle potenzialità e risorse personali
- Capacità di mettersi in discussione per un obiettivo più grande anche partendo e dovendo gestire un insuccesso (apprendimento dagli errori per sviluppare una maggiore progettualità)
- Focalizzarsi meglio sui propri punti di forza e di debolezza
- Capacità di individuare soluzioni e prendere decisioni coerenti con i propri valori
- Consapevolezza delle scelte ed obiettivi raggiungibili

- Formazione ed accompagnamento indispensabili per fare chiarezza e definire scelte consapevoli

Connection to the six skills depicted in the project

- Coaching
- Emotional intelligence
- Decision Making

In questo caso rappresentato il collegamento con le competenze individuate nel progetto fanno riferimento principalmente alle aree sopra indicate permettendo al manager di affrontare nuove sfide professionali che attraverso una rivisitazione di saperi, competenze ed esperienze lo hanno portato ad un nuovo inserimento nel mercato del lavoro attraverso l'avvio di una start-up innovativa.

Le sfide legate al cambiamento di ruolo sono state supportate da un percorso di coaching e da consulenze specialistiche per l'avvio d'impresa ciò ha permesso al manager di acquisire maggiore consapevolezza sulle opzioni percorribili ed al tempo stesso ha fornito opportunità per una presa di decisione coerente alle proprie ambizioni.

In questo caso si fa riferimento anche all'intelligenza emotiva come skills connessa ad Hexagonal Project in quanto a supporto del percorso di coaching sono stati utilizzati strumenti di rilevazione dell'intelligenza emotiva. Tali strumenti hanno rappresentato un frame di partenza per individuare punti di forza ed aree di miglioramento e definire piani di azione tesi a migliorare le performance in diversi contesti ed allenare la capacità di riconoscere e gestire in maniera consapevole i propri stati emotivi che a volte, in alcuni contesti, sono stati ostacolanti per attivare comportamenti coerenti al ruolo e al raggiungimento di performance efficaci.

In merito a ciò si evidenzia come l'allenamento dell'intelligenza emotiva può essere un valido supporto alla presa di decisioni efficaci e durature nel tempo.