

# Vision Circle



## 2007: nasce *Vision Circle*



- ovvero “la condivisione come valore”: primo progetto italiano per la creazione di un **laboratorio di discussione sui temi legati all’innovazione aziendale**
- Un think tank che unisce le più belle teste e le più belle esperienze per la promozione del valore dell’innovazione sul territorio in un’ottica sistemica per offrire un contributo allo sviluppo del sistema paese



## Lo Scenario



- La nuova Economia di rete ha insegnato al mercato il valore della condivisione della conoscenza
- A questo valore si ispira **Vision Circle**, progetto che mira a coinvolgere globalmente 1000 aziende italiane e che vede come promotori, insieme ad Asset Work, L'Università di Brescia e il Politecnico di Milano, Cassa Padana e il laboratorio per l'innovazione MUSP di Piacenza



## Vision Circle: come funziona?



L'iniziativa si articolerà in fasi e momenti diversi:

### **STEP 1: creare una comunità ristretta:**

- Si parte da una comunità ristretta di responsabili aziendali (AD, DG, imprenditori titolari di aziende) che include da un lato clienti AW che hanno sperimentato (e amano) la TOC e che ancora ne farebbero o ne stanno facendo e dall'altro altri figure simili ma non necessariamente legati alla TOC + i partner prima nominati, che vengono invitati a "far nascere" Vision Circle



## Vision Circle: come funziona?



### STEP 1: creare una comunità ristretta:

- Ci si incontra tutti insieme allegramente durante un fine settimana in luogo ameno per discutere in modo informale il progetto e raccogliere feedback sui temi di loro interesse.
- Gli accademici + AW guidano questo primo incontro (e poi i successivi) nel ruolo di “facilitatori”, offrendo supporto all’individuazione di modelli in grado di interpretare e governare i nuovi scenari



## Vision Circle: come funziona?



### STEP 2: la teoria dei 6 gradi di separazione...”dai, presentami un amico”

- Dopo il primo incontro in cui si tiene a battesimo il Vision Circle (e dove presumiamo di avere una quindicina di partecipanti), seguono altri 2/3 workshop organizzati nel corso dell’anno, che sono mirati ad allargare la community ...ma non troppo: chi ne fa parte deve sentirsi in un’elite ...diciamo che miriamo a un “club” di max 30 aziende
- Per reclutare i soci top, si usano anche le relazioni dei “padri” del Circle, quelli che hanno partecipato al primo incontro ... come avviene nei club inglesi: entri se ti presenta un socio



## Vision Circle: come funziona?



### STEP 2: la teoria dei 6 gradi di separazione...”dai, presentami un amico”

- Ogni workshop sarà organizzato intorno a un tema forte derivato dalla discussione nata durante l’incontro precedente e avrà almeno 1 ospite di alto richiamo
- Al termine di ogni workshop, quanto emerso verrà elaborato in forma di atti e condiviso con la comunità “allargata” delle 1000 aziende di cui si diceva

## Vision Circle

- **Ma cosa andiamo a raccontare al primo incontro? L'approccio "Vision & Value"**
- **Ma a quale target miriamo? "Alle aziende che dispongono di potenzialità e dimensioni per svilupparsi e rimanere competitive, ma difettano di capitali e strategia"**
- **E che gli diamo? Gli insegniamo come si devono sistemare per ottenere accesso ai capitali, le mettiamo in comunicazione diretta con le banche che tali capitali erogano, gli insegniamo una strategia**
- **E che ci danno? I loro feedback sulla loro visione della realtà che ci aiutano a comprenderli sempre meglio e a sviluppare soluzioni sempre migliori...**



## Vision Circle

**Magazine “Competere Insieme”**, diventerebbe l’organo ufficiale del Club, con contenuti forniti dai main partner (Politecnici, AW, MUSP, Cassa Padana)

- Sul magazine verrebbero pubblicate - in aggiunta al piano editoriale già sviluppato che potrebbe rimanere all’incirca invariato - anche le sintesi dei temi salienti emersi durante i workshop e annuncio dei successivi appuntamenti
- Il magazine verrebbe diffuso sia alla community ristretta sia a quella allargata e anche pubblicato scaricabile sul sito AW