**Openinnovability Challenge**

**Nuove soluzioni di valore per il cliente: dall’offerta, alla vendita, all’installazione**

|  |
| --- |
| **AREA DELLA CHALLENGE****Annerire l’area della challenge a cui si vuole rispondere** |
| **OFFERTA VENDITA INSTALLAZIONE**xx |
| **TITOLO DELL’IDEA** |
|  |
| **DESCRIZIONE DELL’ IDEA** |
|  |
| **A QUALI CLIENTI SI RIVOLGE?**  |
|  |
| **COME SARÀ POSSIBILE MISURARE L’IMPATTO DELL’IDEA?** |
|  |
| **CHE RISORSE SONO NECESSARIE PER IMPLEMENTARLA** **(si intende una stima delle risorse economiche o di impegno necessario)**  |
|  |
| **QUALI CANALI DI VENDITA SARANNO IMPATTATI?** |
|  |
| **CI SONO ESEMPI DI COMPETITOR O DI AZIENDE IN ALTRI MERCATI CHE HANNO ADOTTATO UNA SOLUZIONE SIMILE? SE SÌ, QUALI? QUALI SONO LE DIFFERENZE SOSTANZIALI RISPETTO ALLA SOLUZIONE PROPOSTA?** |
|  |
| **QUALI SONO I BENEFICI PER ENEL?** |
|  |
| **QUALI SONO I BENEFICI PER I CLIENTI?** |
|  |
| **QUALI SONO I BENEFICI PER LE AGENZIE DI VENDITA?** |
|  |
| **QUALI SONO I BENEFICI PER GLI INSTALLATORI?** |
|  |