Terza Unità

* * * * *

Il successo dell'innovazione: standard, dominant design e timing

Il successo dell'innovazione

- L'effetto standard
- Il valore di un dominant design
- I vantaggi di un dominant design
- Le esternalità di rete e la base installata (chi di voi NON usa Teams, Zoom, Meet, oppure Facebook, Instagram, TikTok, Whatsapp,Twich?)
- Vinci tutto o perdi tutto

Il successo dell'innovazione

Standard e dominant design

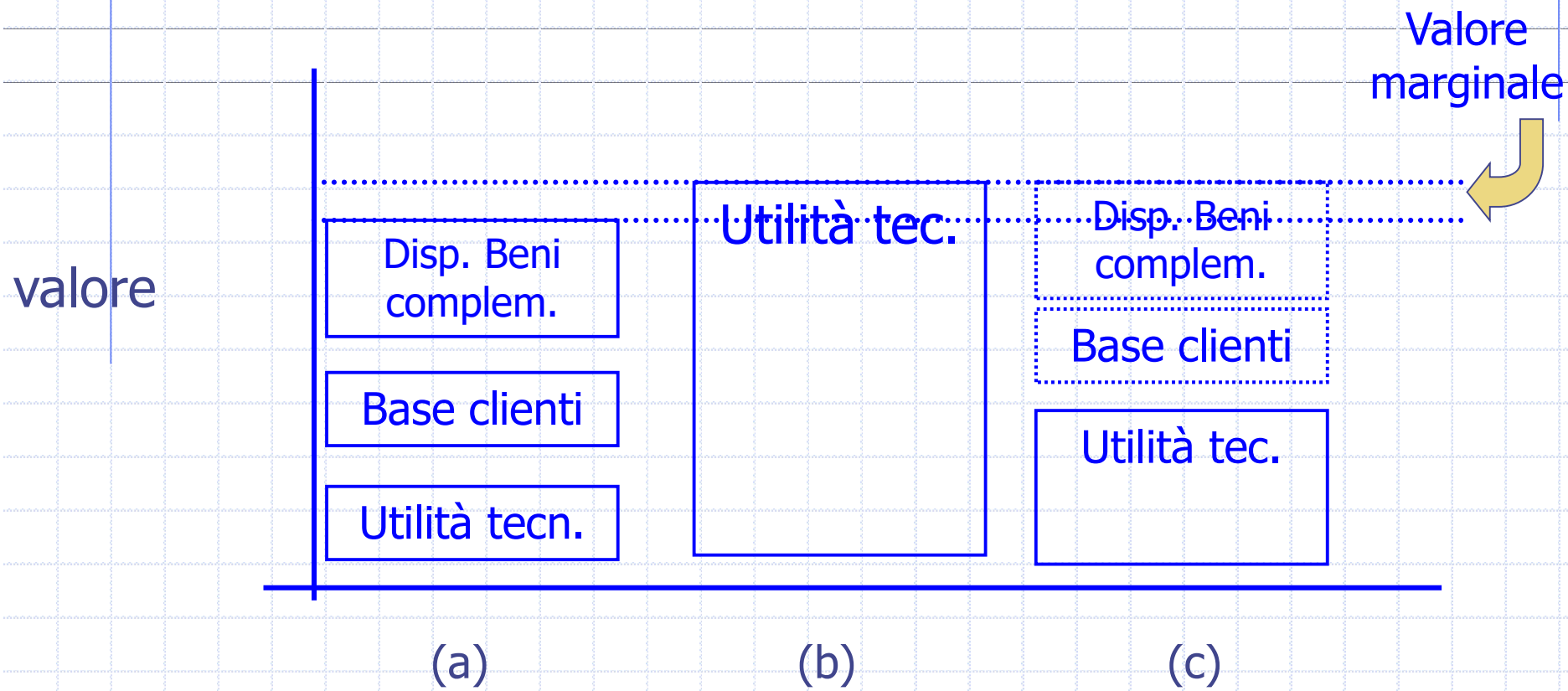
Il valore di una tecnologia

Occorre ricordare che sui mercati non sempre hanno successo le tecnologie '**migliori**'..ma quelle lanciate dalle imprese che sanno gestire le **diverse dimensioni** del valore sottostante ad una data traiettoria tecnologica.

Il valore di una tecnologia

	Acquisto	Consegna	Utilizzo	Servizi Accessori	Manuten.	Dismissione
Produttività per il cliente						
Semplic.						
Praticità						
Rischi						
Divert. e immagine						
Rispetto ambiente						

Il valore di una tecnologia



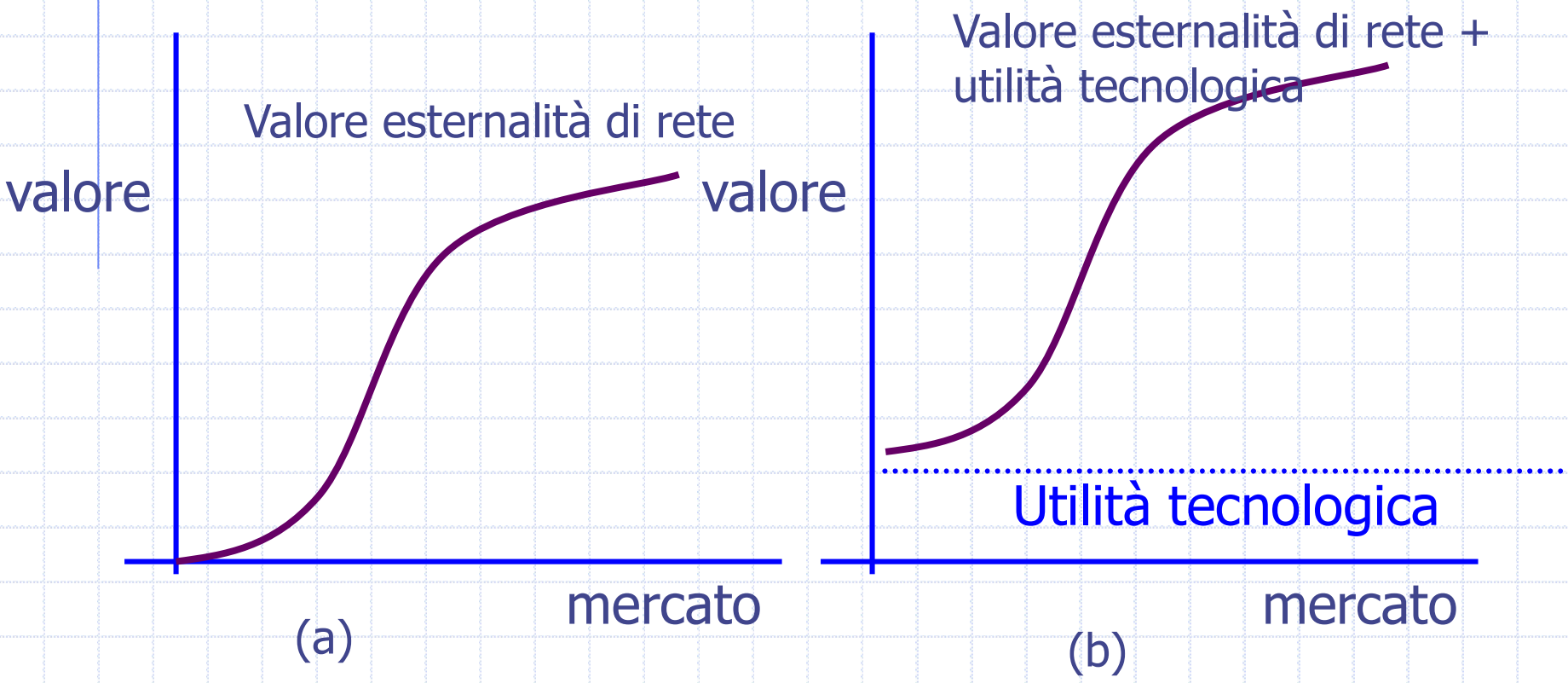
Declinare il valore

Il valore effettivo

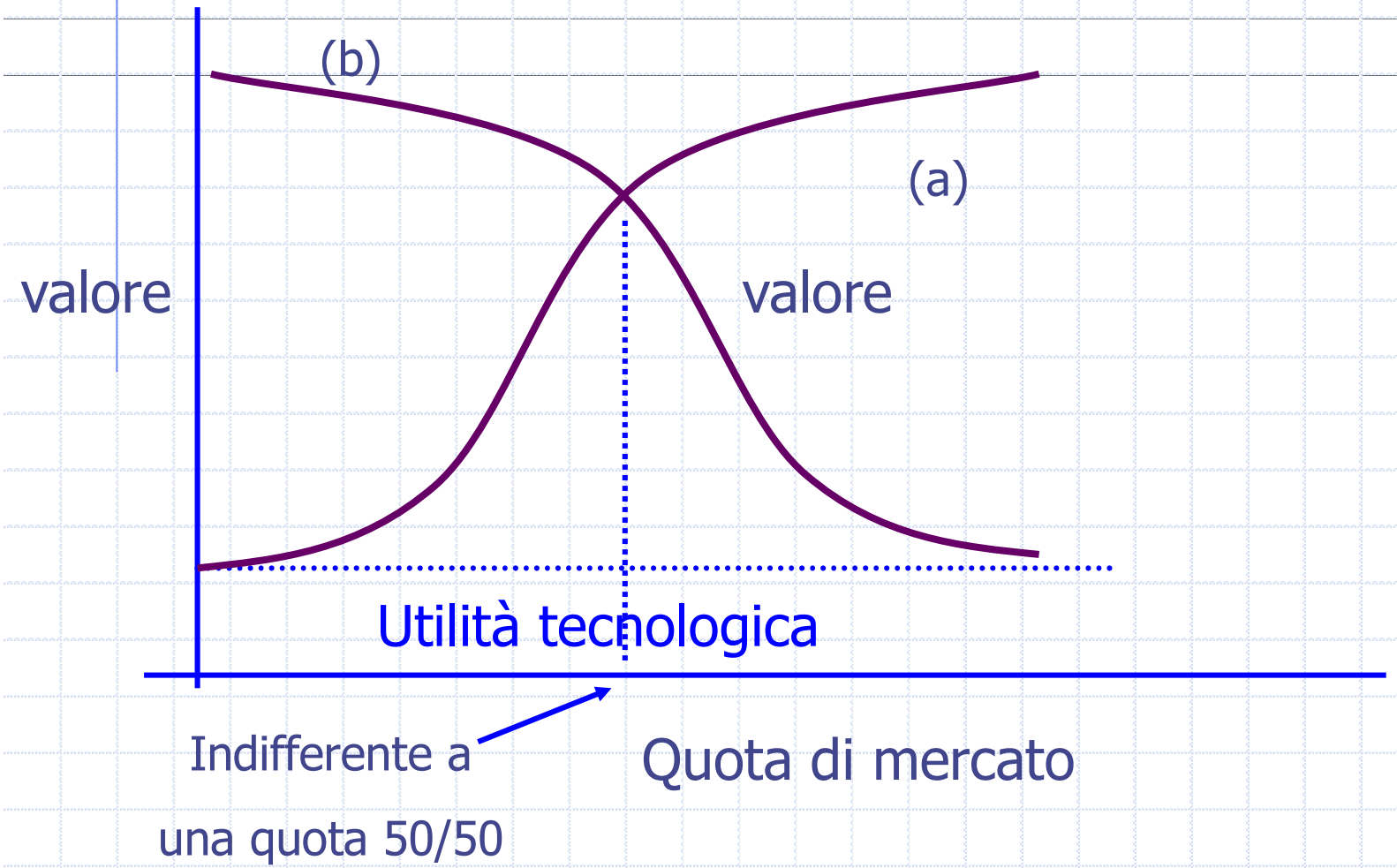
Il valore percepito

Il valore atteso

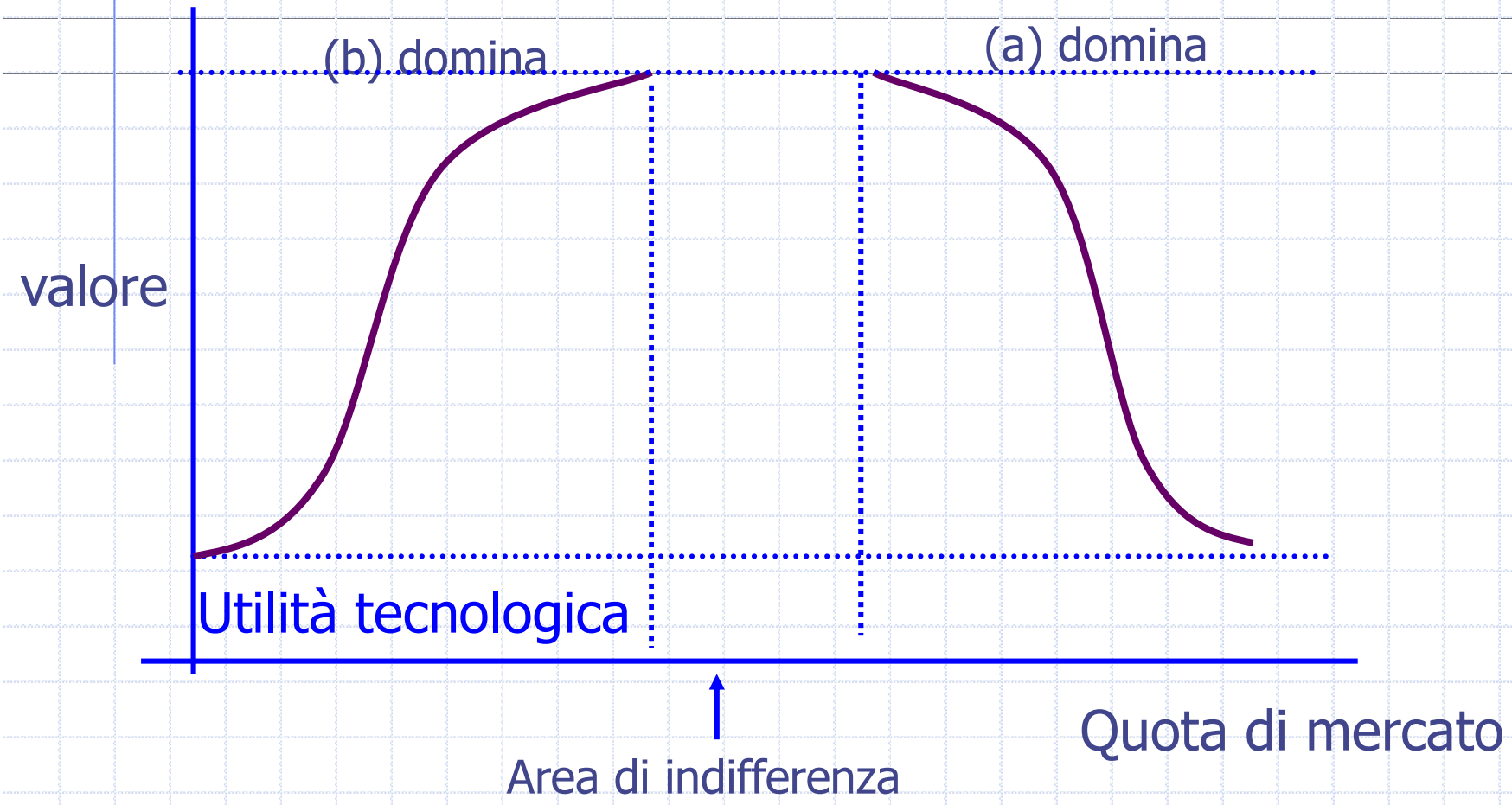
Il valore di una tecnologia



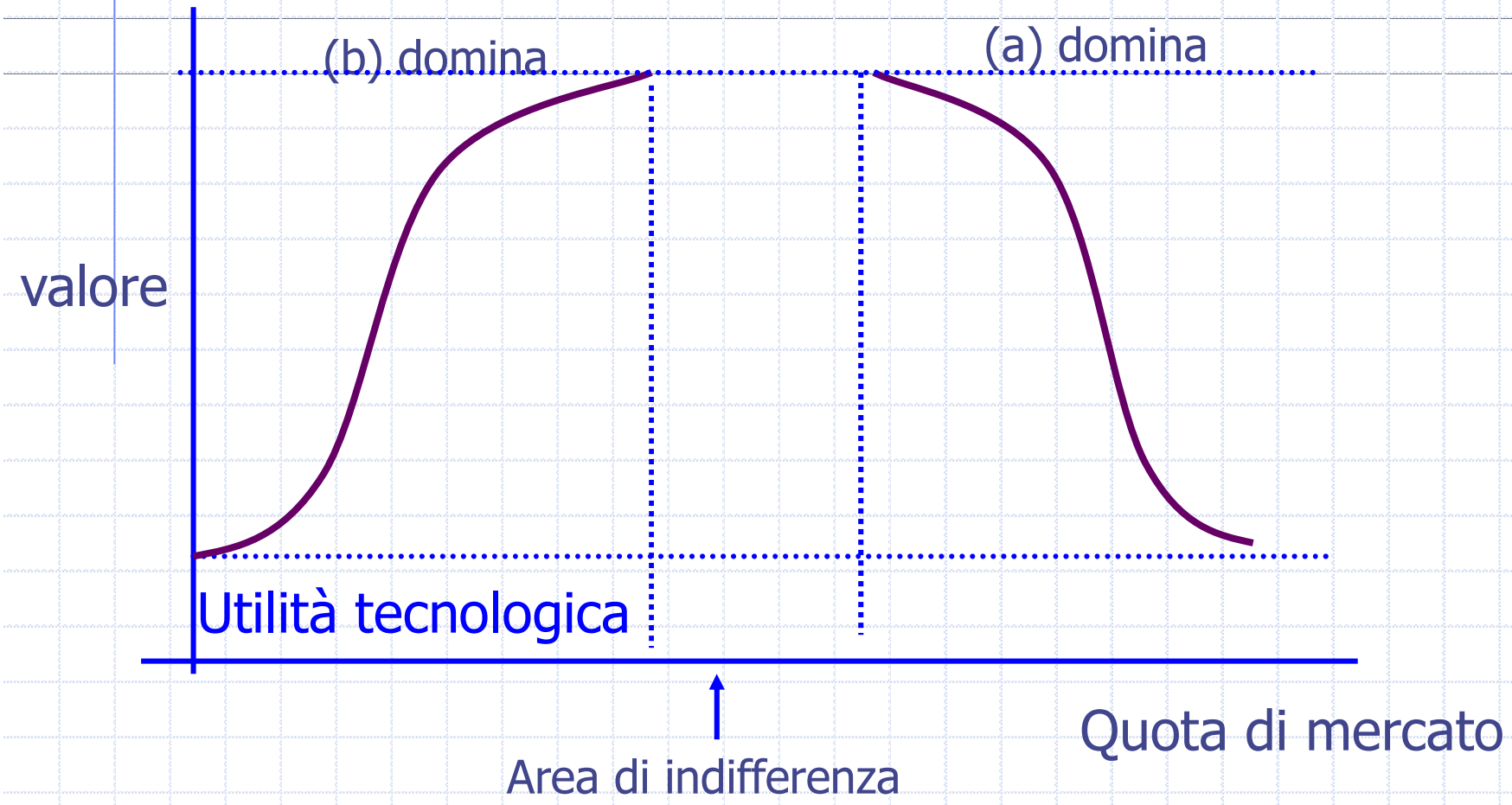
Il valore di una tecnologia



Il valore di una tecnologia



Il valore di una tecnologia



Il valore di una tecnologia

VIDEOGIOCHI

Google sfida Playstation: ecco Stadia, la sua nuova piattaforma per il gaming

di **Fabrizia Malgieri**

Non serve nessuna console per giocare (ma c'è un controller), basta una connessione a Internet

CHE FINE HA FATTO STADIA?

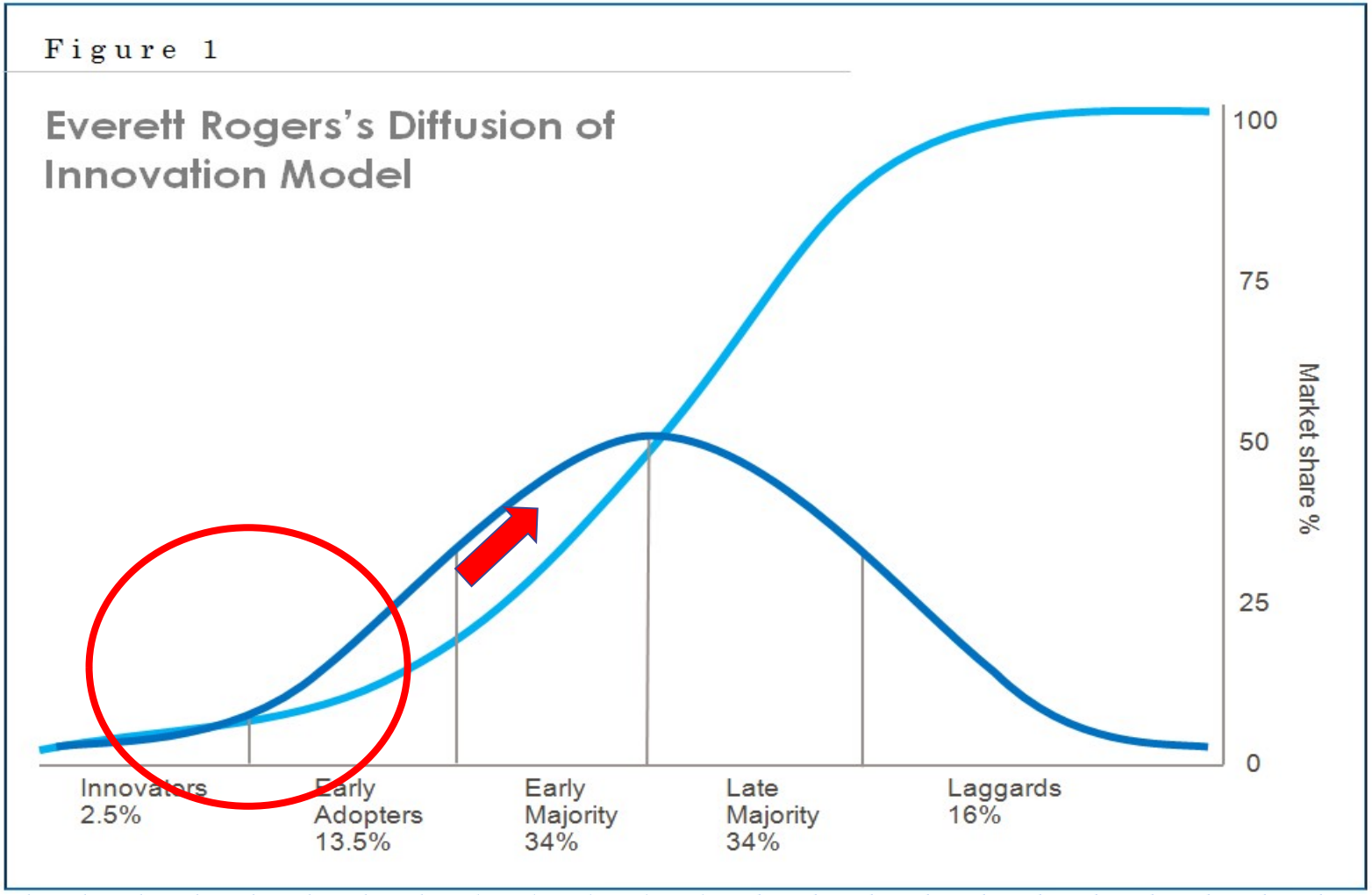
La scelta del tempo d'ingresso

La prospettiva dei:

- Pionieri (first mover)
- Primi emulatori (early follower)
- Ritardatari (late entrants)

Timing e adozione delle innovazioni

Figure 1



La scelta del tempo d'ingresso

iPhone 5 S

iPhone 5 C

iPhone 4 S

La scelta del tempo d'ingresso

I vantaggi dei Pionieri (first mover)

- Brand loyalty e leadership tech
- La preemption su risorse limitate
- Gli switching cost del cliente
- I rendimenti crescenti

La scelta del tempo d'ingresso

Gli svantaggi dei Pionieri

- I costi di ricerca e sviluppo
- Creare il network distributivo
- Le tecnologie abilitanti e le risorse complementari
- L'incertezza della domanda

La strategia ottimale d'ingresso?

-Le preferenze dei consumatori

-Le soluzioni esistenti

-Le tecnologie di supporto

-L'influenza dei beni complementari

-La minaccia di nuovi entranti

La strategia ottimale d'ingresso? (2)

-I rendimenti crescenti da adozione

-Assorbire le perdite iniziali

-Il supporto finanziario

-La reputazione dell'impresa

-L'incertezza