

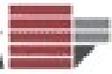
# Terza Unità

\* \* \* \* \*

**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, Twitch?)
- Vinci tutto o perdi tutto



# Il successo dell'innovazione

## Standard e dominant design



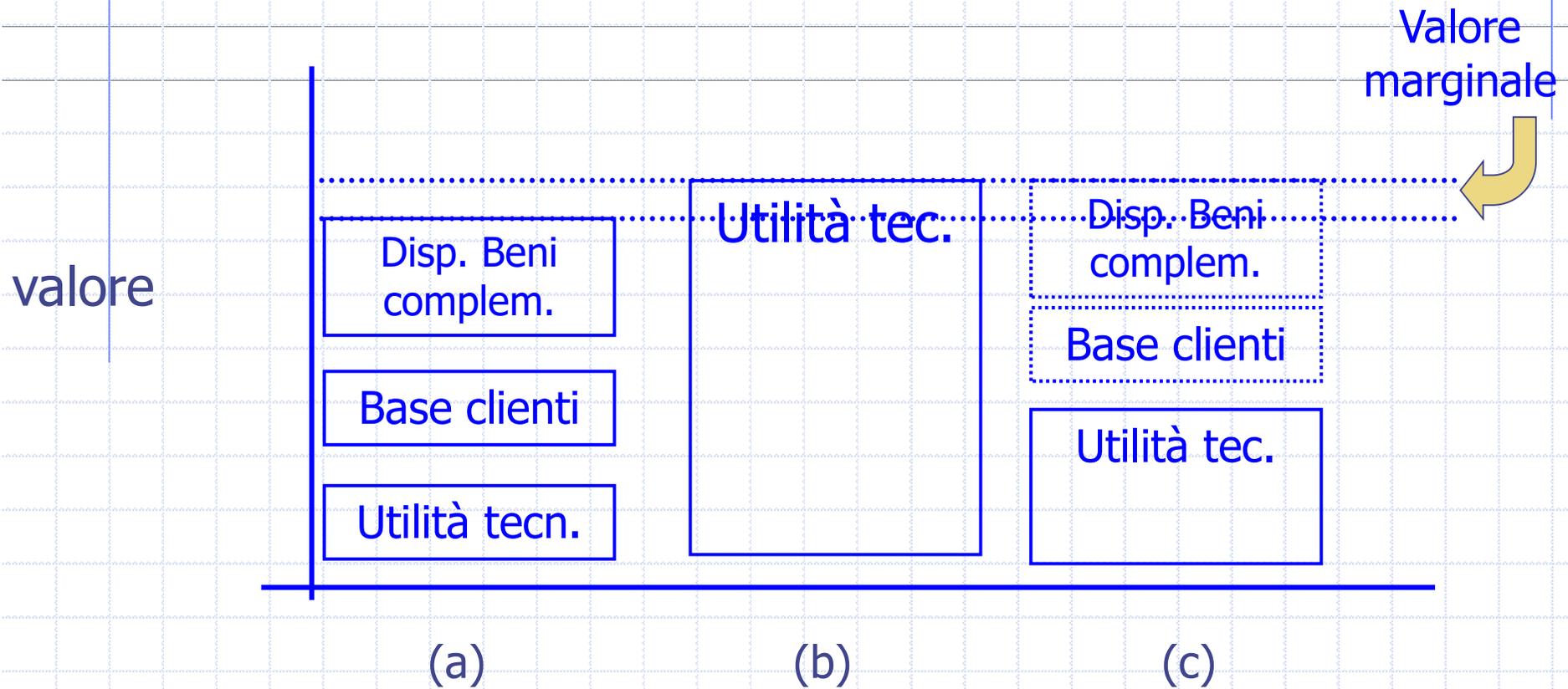
# Il valore di una tecnologia

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
<b>Produttività per il cliente</b>						
<b>Semplic.</b>						
<b>Praticità</b>						
<b>Rischi</b>						
<b>Divert. e immagine</b>						
<b>Rispetto ambiente</b>						

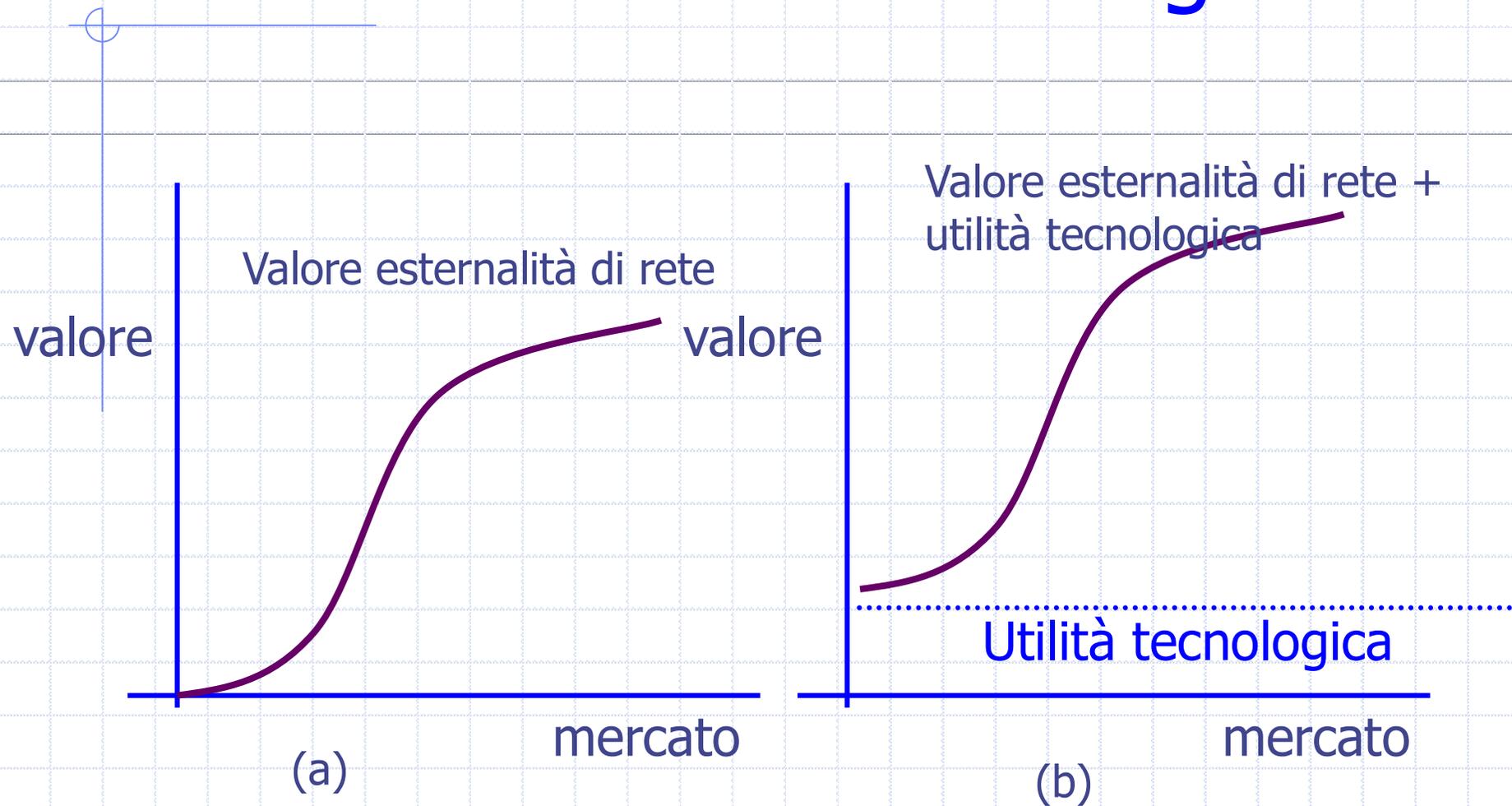
# Il valore di una tecnologia



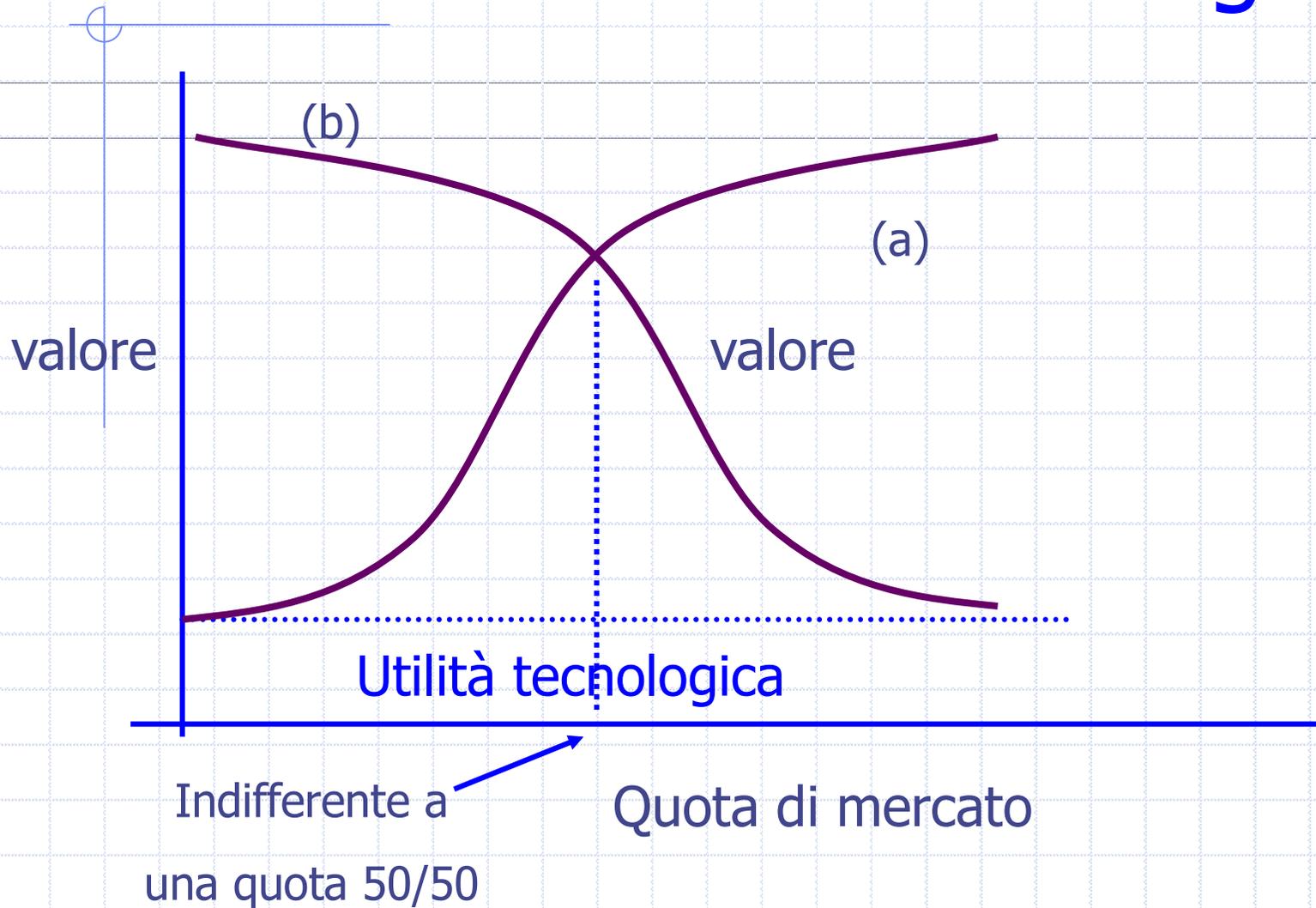
# Declinare il valore

**Il valore effettivo**  
**Il valore percepito**  
**Il valore atteso**

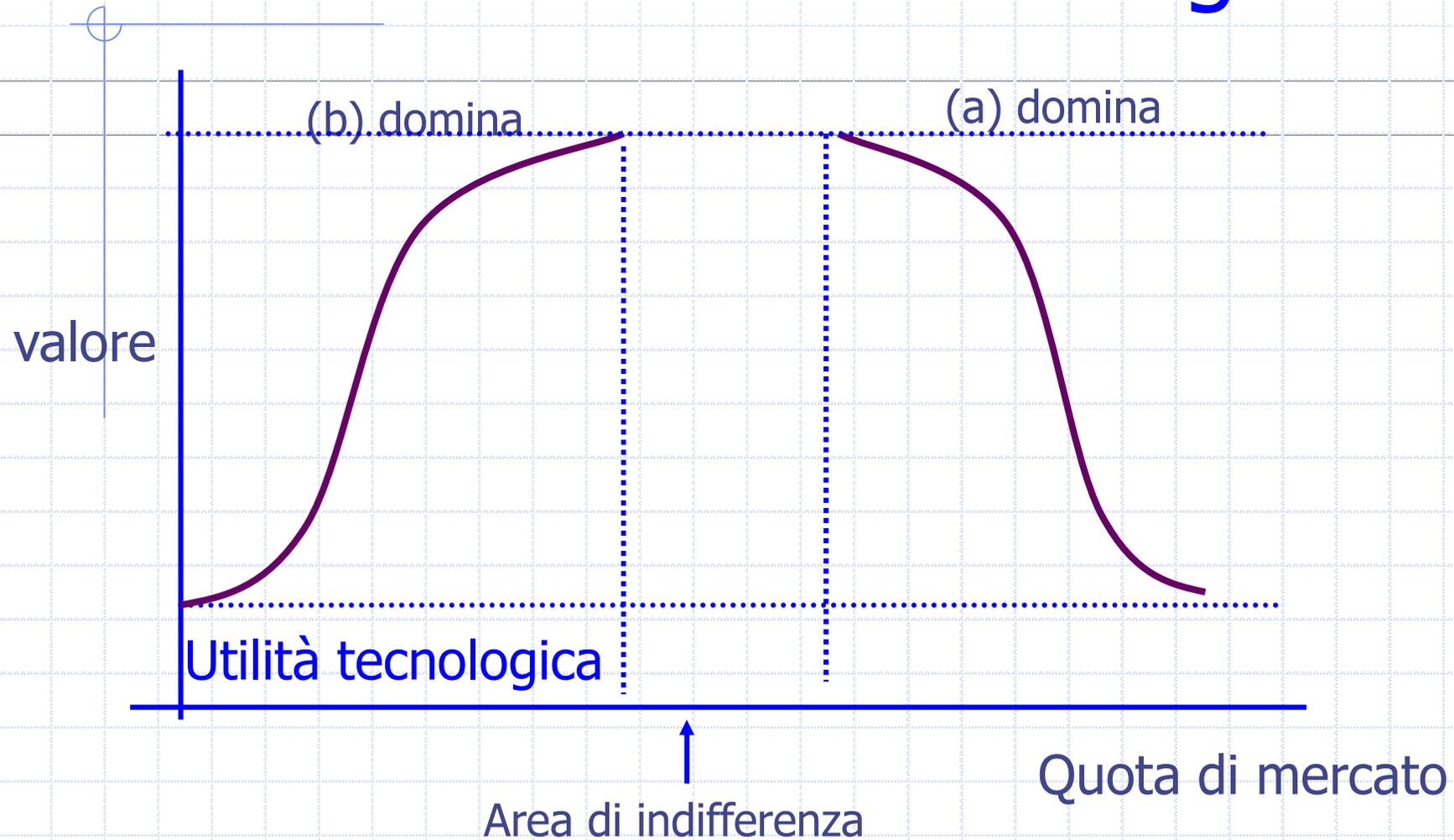
# Il valore di una tecnologia



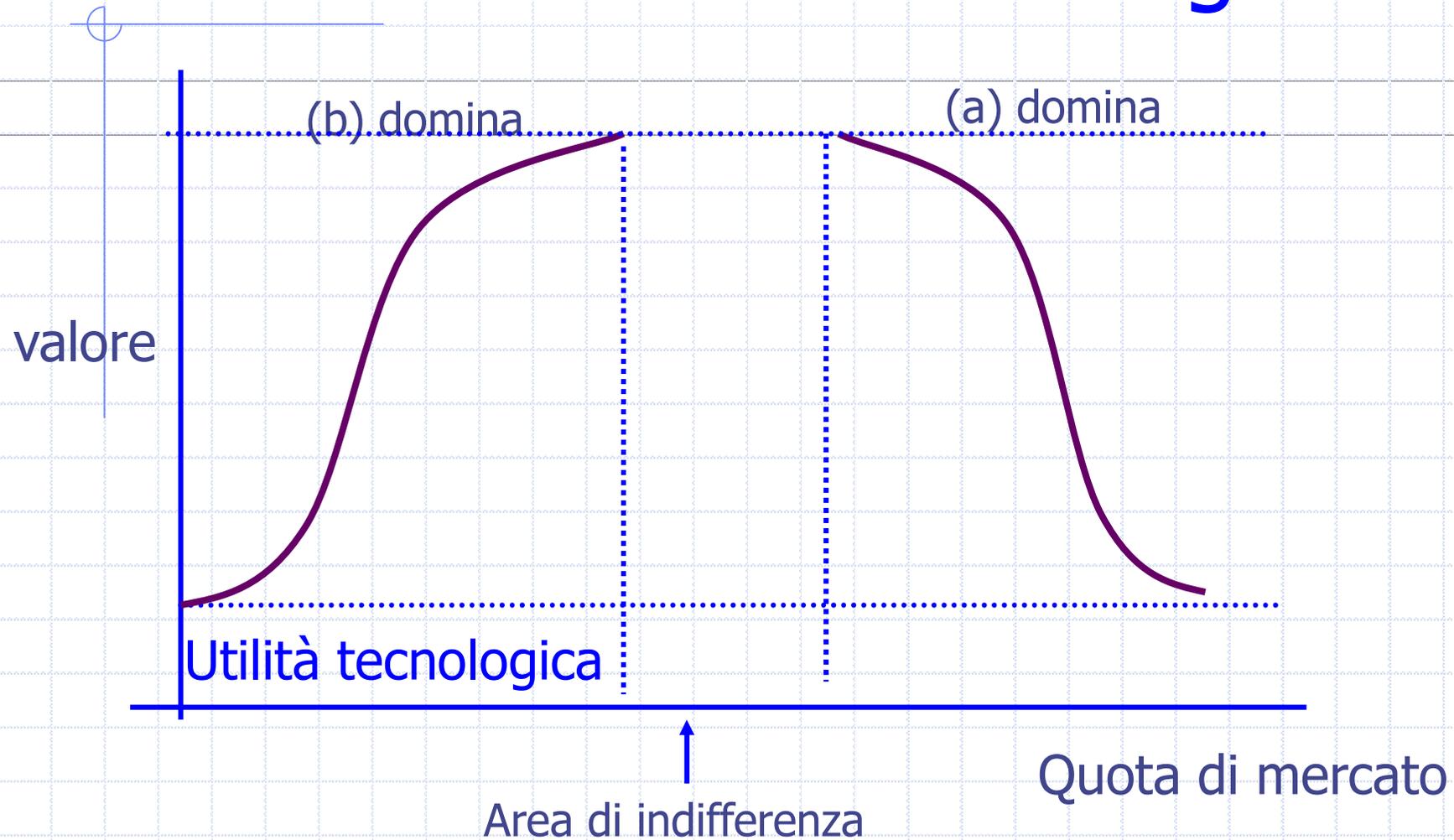
# Il valore di una tecnologia



# Il valore di una tecnologia

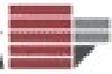


# Il valore di una tecnologia



# 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?

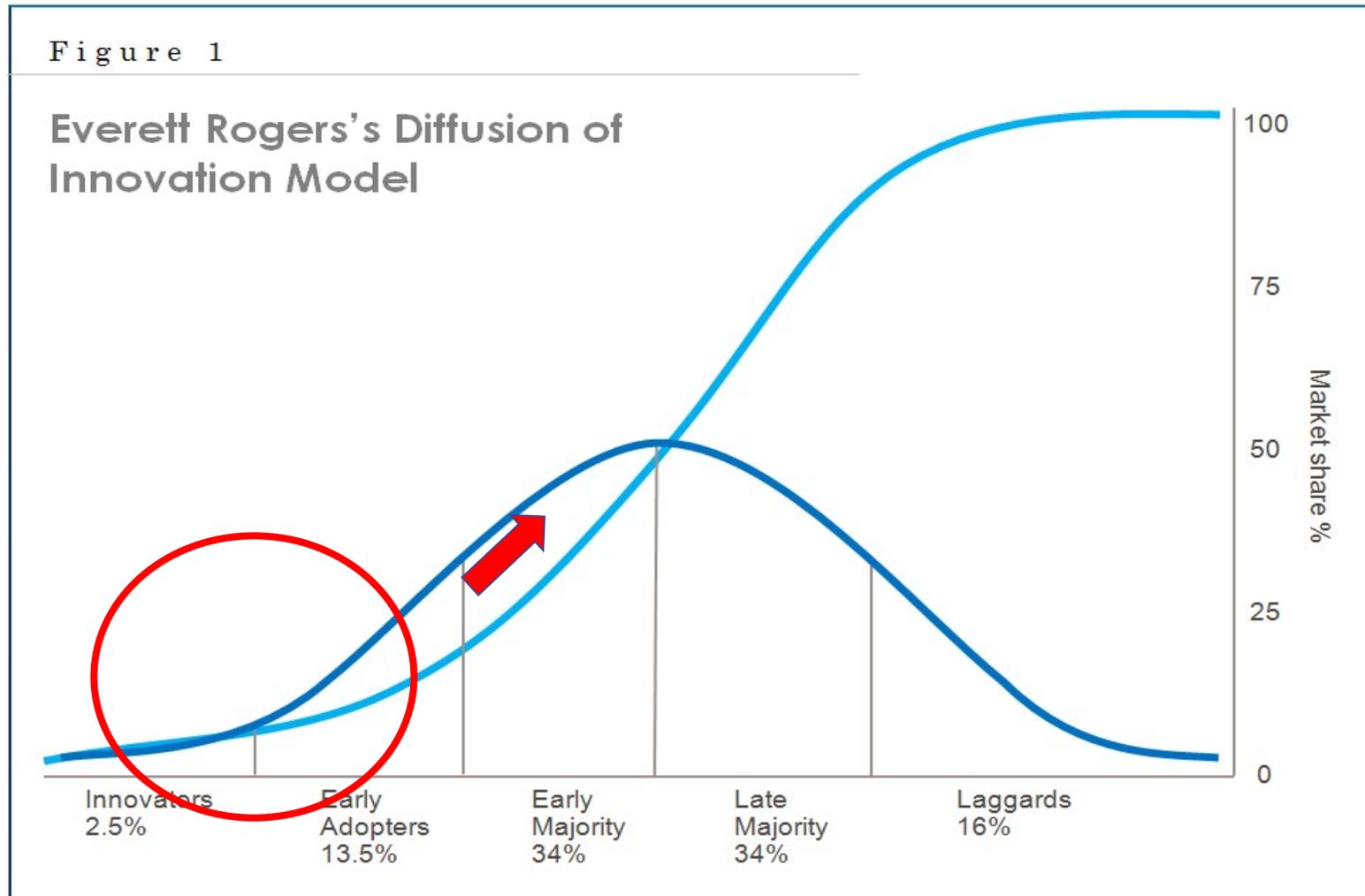


# La scelta del tempo d'ingresso

La prospettiva dei:

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

# Timing e adozione delle innovazioni



# 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