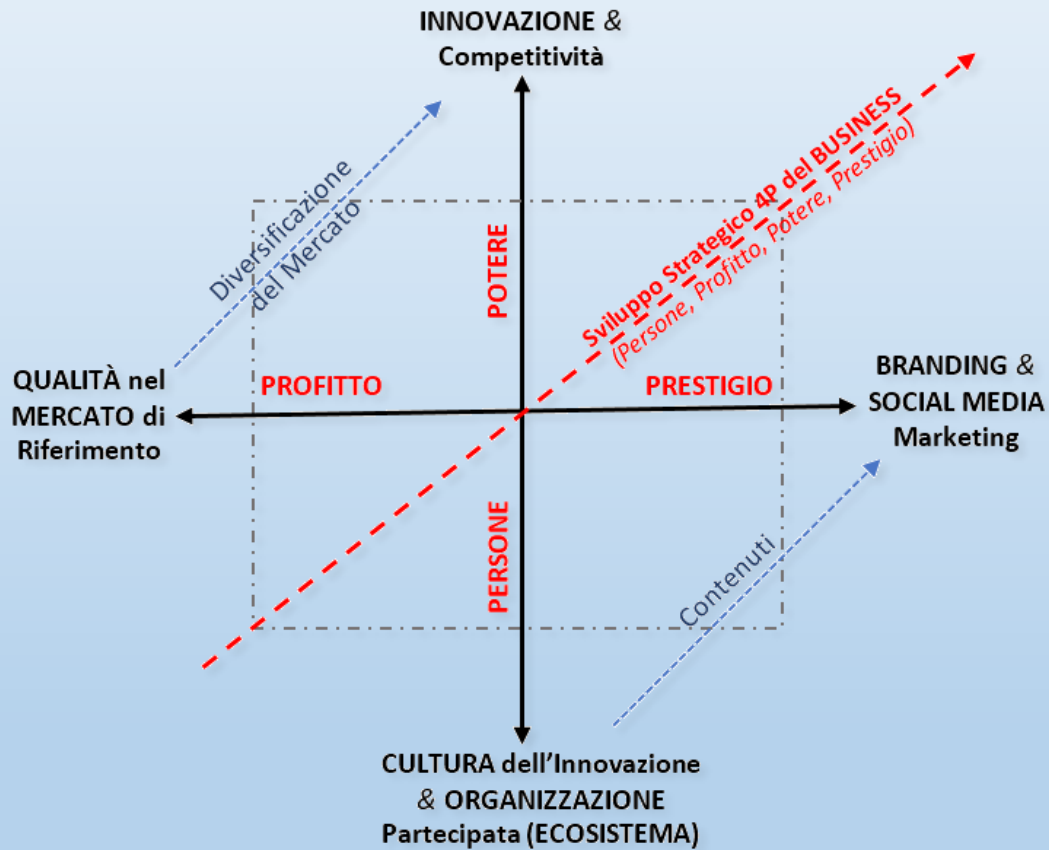


SVILUPPO STRATEGICO DEL BUSINESS 4.0

secondo il “Modello Evolutivo delle 4P” (4QUAD[©])

(Personale → Profitto → Potere → Prestigio)



- A**
- 1° Fase: PERSONE Favorire il coinvolgimento delle «PERSONE» (*Organizzazione Partecipata*) e la *Cultura dell'Innovazione* per acquisire «Resilienza» nello sviluppo del Business.
 - 2° Fase: QUALITÀ nel Mercato di rif. Favorire livelli di adeguamento continuo dei Qualità dei prodotti /servizi (*core business*) nel proprio Mercato di Riferimento, con il risultato di accrescere il «PROFITTO»
- B**
- 3° Fase: INNOVAZIONE & Competitività Investire in R&S e Innovazione di prodotto/processo, per la *diversificazione* e l'*incremento di competitività*, con il risultato di accrescere il «POTERE» dell'azienda sul mercato.
 - 4° Fase: BRANDING & SOCIAL MEDIA Mrk Investire nella «presenza e credibilità» dell'azienda nel mercato social digitale con lo sviluppo del proprio Brand e social Media Marketing con il risultato di accrescere il «PRESTIGIO» dell'azienda sul mercato digitale e tradizionale (prerequisito per Per una successiva fase di *Internazionalizzazione*).