

RIPARTENZA				SVILUPPO			
Assicurare sicurezza sanitaria (distanze, DPI, disinfezione, tamponi)	Gestire cash flow (banche, finanziamenti, spese dilazionabili, accordi con fornitori, solleciti clienti)	Gestire gli ordini acquisiti (Validità, date di consegna, solvibilità del cliente)	Costruire uno scenario (Descrizione del mercato futuro)	Preparare una roadmap (Revisione delle linee strategiche aziendali, costruzione di una roadmap di riferimento)	Ideare nuovi prodotti, servizi e business model (conoscere meglio i propri clienti, identificare nuovi bisogni ed ideare nuovi prodotti, servizi e business model)	Rendere più veloce e resiliente la supply chain (materiali, componenti, scorte)	Migliorare la gestione dei dati (potenziare l'IT)
Potenziare smart working (adeguamento IT, adempimenti legali, training)	Gestire la relazione con i clienti (Nuove modalità di interazione con i clienti, campagne di vendita, scambio di valore sottoforma di conoscenza)	Assicurare continuità nell'erogazione di servizi (Assicurare erogazione dei servizi attuali)		Adeguare i prodotti e servizi esistenti (ripensare i prodotti sulla base dei nuovi bisogni, rivedere le strategie di pricing ed il business model)	Essere più veloci nello sviluppo di nuovi prodotti e servizi (processo, team e strumenti per l'innovazione)	Rendere più scalabile e flessibile la capacità produttiva (interna, esterna)	Rendere l'organizzazione più veloce, leggera e resiliente (Riduzione dei costi fissi, piani di gestione emergenze indicatori)