

Antonio Nieto Rodriguez



PROJECT MANAGEMENT REINVENTATO: IDEE DI BUSINESS CHE STANNO RIVOLUZIONANDO LO STATUS QUO

L'innovazione nella gestione dei progetti non può riguardare solo l'adozione di nuovi strumenti, ma anche la rivisitazione di modelli di business legati al project management, modelli che diamo troppo per scontati. In questo articolo l'autore esplora cinque (nuove) idee di business che stanno ampliando i confini del project management e le illustra attraverso esempi concreti che possono aiutarci a capire come queste idee potrebbero innescare un cambiamento nel lavoro dei project professional.

(Libera traduzione di Claudia Spagnuolo)

Spesso pensiamo al project management in termini di processi, strumenti e metodologie: diagrammi di Gantt, sprint agili, matrici di rischio. Ma cosa succederebbe se la vera sfida per i project professional non fosse fare meglio queste cose, ma farle in modo diverso?

L'innovazione nelle *business idea*, quindi non solo innovazione legata ai progetti stessi, sta silenziosamente trasformando il modo in cui le organizzazioni generano valore, gestiscono i rischi, coinvolgono le parti interessate e persino definiscono il successo. Dai nuovi modelli di business fino alle nuove offerte di servizi, il project management sta diventando un campo da gioco creativo.

In questo articolo, esplorerò cinque idee di business che stanno ampliando i confini del project management. Le illustrerò attraverso esempi concreti e vi aiuterò a capire come queste idee potrebbero innescare un cambiamento nel vostro lavoro.

Servizi di progetto basati sui risultati

Invece di fatturare in base alle ore o ai deliverable, alcune aziende offrono pacchetti in cui i clienti pagano in base agli outcome. Questo sposta le responsabilità

(in termini accountability), allinea gli incentivi e spesso porta a una maggiore soddisfazione.

Esempio: Una società di consulenza che in passato vendeva servizi di project management a ore si sposta verso gli "outcome packages" (gruppi di outcome), ad esempio "Lanciare un prodotto digitale in 12 settimane che ottenga il 20% di adozione da parte degli utenti".

Se la società di consulenza non raggiunge l'obiettivo, parte del compenso sarà legata a metriche di performance (coinvolgimento degli utenti, feedback del mercato).

Come riuscirci:

- Definire KPI chiari con i clienti prima di iniziare.
- Costruire prevedendo flessibilità in modo da potersi adattare in base al feedback.
- Utilizzare fasi pilota in cui i risultati subiscano early test, in modo da poter apportare modifiche prima delle implementazioni su larga scala.

Piattaforma come servizio per i project tool

Gli strumenti sono già disponibili ovunque, ma molte organizzazioni continuano ad assemblare insieme più software, fogli di calcolo e slack chat.

Un'idea emergente: creare una

piattaforma che unisca pianificazione, esecuzione, comunicazione con gli stakeholder, monitoraggio dei rischi ecc., tutto in un unico ecosistema.

Esempio: Una startup che sviluppa una piattaforma di progetto modulare che consente ai team di "aggiungere" ciò di cui hanno bisogno (ad esempio, modulo per la gestione dei rischi, strumento di monitoraggio del budget, dashboard degli stakeholder). La piattaforma è disponibile in abbonamento, ma offre anche integrazioni personalizzate per clienti più grandi.

Come riuscirci:

- Se si opera in un'attività di consulenza/servizi, esplorare la possibilità di integrare consulenza e strumenti.
- Concentrarsi sulla modularità: lasciare che i clienti scelgano i componenti di cui hanno bisogno.
- Garantire l'usabilità: una piattaforma "fallisce" se diventa eccessivamente complessa.

Servizi di consulenza orientati ai progetti

Oltre a consegnare i progetti, oggi consigliamo ai clienti:

- quali progetti avviare,
- come dare priorità ai portafogli e
- come bilanciare innovazione e operatività.

Esempio: Una società di consulenza offre sessioni di "Project Portfolio Clinic": workshop con i dirigenti per decidere quali progetti siano in linea con la strategia, quali rinviare e dove l'investimento genererà il maggior valore.

Come riuscirci:

- Posizionarsi nel mercato non solo come "esecutori" di progetti, ma anche come partner strategici che possano aiutare a scegliere la direzione.
- Sviluppare framework per la valutazione dei progetti (che valutino adeguatezza strategica, ROI, rischio e capability).
- Offrire seminari di "pilot clinics" o piccoli workshop per dimostrare il valore del "Project Portfolio Clinic".

"Subscription models" per gli output di progetto

Invece di progetti una tantum, alcune aziende si stanno orientando verso "subscription models" (erogano servizi in abbonamento), soprattutto quando sono richiesti manutenzione, aggiornamenti o miglioramento continuo.

Esempio: Un'agenzia digitale offre un "abbonamento per le prestazioni del sito web" in cui, dopo la creazione iniziale, i clienti pagano mensilmente per ottimizzazione, aggiornamenti UX, sicurezza e miglioramenti incrementali.

Come riuscirci:

- Identificare gli output che richiedono un lavoro continuativo (ad esempio aggiornamenti, manutenzione, monitoraggio).
- Strutturare le offerte in modo che i clienti vedano chiaramente il valore continuativo (ottenuto grazie al servizio incluso nell'abbonamento).
- Assicurarsi che i contratti definiscano chiaramente l'ambito, per evitare *scope creep*.

Gestione predittiva dei progetti, basata su IA e dati

Dati e intelligenza artificiale non sono solo parole d'ordine: stanno abilitando nuove idee di business come prevedere i rischi di progetto prima che si materializzino, la stima più accurata delle tempistiche e l'automazione delle attività a basso valore.

Esempio: Un'azienda di project management utilizza modelli di apprendimento automatico per analizzare i dati dei progetti passati (ritardi, budget, feedback degli stakeholder) per identificare/prevedere le aree di rischio nei progetti futuri. Offrono questo servizio come componente aggiuntivo del *risk assessment* relativo ai servizi di progetto standard.

Come riuscirci:

- Raccogliere dati affidabili da progetti passati (sia successi che fallimenti).
- Iniziando in piccolo (cominciare con un solo flusso in cui dati + previsioni possano aggiungere valore).
- Essere trasparenti con i clienti su ciò che il modello di intelligenza artificiale può e non può fare.

Scalabilità, sfide e requisiti

Esplorare idee di business innovative non è privo di rischi.

Ecco alcuni aspetti a cui prestare attenzione:

- *Gestione del cambiamento e mentalità:* clienti, leader e team devono accettare nuovi modi di lavorare (ad esempio, pagare per i risultati anziché per l'effort).
- *Investire in capability:* sviluppare strumenti, modelli di intelligenza artificiale e piattaforme richiede investimenti iniziali.
- *Formazione del cliente:* molti clienti si trovano a loro agio con i modelli tradizionali;

spesso è necessario aiutarli a disimparare vecchi presupposti.

- *Compromessi tra qualità e velocità:* spingere verso l'innovazione può introdurre variabilità; *guardrail* e *governance* sono importanti. Ma se si fa la cosa giusta, è possibile differenziarsi nettamente, offrire più valore e costruire organizzazioni più resilienti e pronte per il futuro.

Considerazioni finali

L'innovazione nella gestione dei progetti non riguarda solo l'adozione di nuovi strumenti, ma anche la rivisitazione di modelli di business che diamo per scontati. Le idee sopra esposte dimostrano che la vera differenziazione si ottiene quando si passa dal gestire i progetti nel modo consueto a trovare nuovi modi di confezionare, prezzare, prevedere e collaborare.

Quindi ecco la mia domanda: quale di questi modelli di business innovativi potresti sperimentare in futuro? Quale piccolo cambiamento potrebbe generare un grande valore per i tuoi clienti o la tua organizzazione?

Nota

Si ringrazia l'autore per aver autorizzato la traduzione.

Fonte originale in lingua inglese:

189# - Project Management Reinvented: Business Ideas That Are Disrupting the Status Quo | <https://www.linkedin.com/pulse/189-project-management-reinvented-business-ideas-nieto-rodri-guez-lzkuf/>

Antonio Nieto-Rodriguez

World Champion in project management, Thinkers50, CEO & Founder, Business Transformation, PMI Fellow & Past Chair, Professor, HBR Author, Executive Coach
LinkedIn: www.linkedin.com/in/antonionietorodriguez/
Web site: antonionietorodriguez.com