



War game per definire la strategia e delineare scenari futuri

SITUAZIONE

Un'azienda farmaceutica stava per lanciare un nuovo prodotto nell'area neurologia. Aveva la necessità di prevedere le strategie dei competitor in risposta all'arrivo del nuovo prodotto, immaginando i possibili scenari.

APPROCCIO

S&I ha preparato e facilitato un War Game che ha coinvolto attivamente tutte le funzioni aziendali. Nell'arco delle attività, i partecipanti si sono immedesimati nelle aziende concorrenti, simulandone le strategie e pianificando mosse e contromosse.

ANALISI

I risultati del War Game hanno fornito gli elementi per delineare i possibili scenari conseguenti al lancio del prodotto, così da preparare la strategia e le azioni da intraprendere nel breve e medio periodo.

VALORE

Le attività di lancio e la strategia di accesso al mercato pianificata in funzione degli scenari delineati, hanno permesso all'azienda di veder crescere rapidamente la quota di mercato del nuovo prodotto, confermando la propria leadership nell'area terapeutica.

