**RESTART: resilienza e formazione per le PMI**

**Modello di caso di studio**

**(Risultato del progetto 3 - Attività 3.1. & Attività 3.2)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Autore del caso di studio:** | *IHF* |
| **Nome del modulo a cui è assegnato il caso di studio:** | *Modulo 2: Innovazione e sfruttamento delle opportunità* |
| **Titolo del caso di studio:** | *Square: rivoluzionare i pagamenti per le piccole imprese* |
| **Descrizione del caso di studio:** | *Square è un'azienda che ha trasformato il settore dei pagamenti introducendo una nuova innovazione del modello di business. Lanciato nel 2009, Square offre un sistema di pagamento mobile che consente alle piccole imprese di accettare pagamenti con carta di credito utilizzando solo uno smartphone o un tablet. L'approccio innovativo dell'azienda alla semplificazione e alla democratizzazione dei pagamenti è stato un punto di svolta per le piccole imprese.*  *Square ha portato innovazione nel settore dei pagamenti fornendo una soluzione accessibile, economica e user-friendly per le piccole imprese. Il prodotto principale dell'azienda, Square Reader, è un dispositivo compatto che può essere collegato a uno smartphone o tablet, consentendo alle aziende di accettare pagamenti con carta di credito mentre sono in viaggio. Inoltre, Square ha sviluppato altri prodotti come Square Stand, che converte un iPad in un sistema point-of-sale, e Square Register, una soluzione point-of-sale completa. Ciò ha sconvolto il settore dei pagamenti tradizionali e ha reso più facile per le piccole imprese accettare pagamenti.*  *L'approccio innovativo di Square ha contribuito a colmare il divario tra le piccole imprese e il settore dei pagamenti, rendendo più facile per loro accettare pagamenti con carta di credito e gestire le proprie finanze. Oltre al suo sistema di pagamento mobile, Square ha continuato a innovare con nuove funzionalità come anticipi di cassa e servizi di buste paga, consentendo alle piccole imprese di accedere al capitale e semplificare le loro operazioni.*  *Square ha avuto successo dando priorità ai suoi clienti e offrendo loro valore. Le sue soluzioni di pagamento convenienti e facili da usare hanno aiutato le piccole imprese a competere con quelle più grandi in un mercato altamente competitivo. Innovando il suo modello di business, Square ha dato l'esempio ad altre aziende che cercano di sconvolgere le industrie tradizionali e fornire valore ai propri clienti.* |
| **Link per ulteriori informazioni:** | *https://squareup.com/* |
| **Gruppo target del caso di studio:** | Micro, piccole e medie imprese (MPMI)  Dipendenti delle MPMI  L'ecosistema IFP dell'UE  Organizzazioni di supporto alle imprese |
| **Competenze e abilità ESCO** | |
| * Capacità e competenze trasversali * Abilità sociali ed emotive * Pensiero critico * Pensiero analitico * Risoluzione dei problemi * Autogestione * Gestione aziendale * Adattabilità * Resilienza * Creatività * Networking * Iniziativa * Flessibilità * Apertura * Comprendere la complessità * Cooperazione * Empatia * Innovazione * Leadership      * Abilità * Competenze tecnologiche * Marketing del prodotto * Marketing digitale * Competenze digitali * Comunicazione * Cooperazione * Intelligenza emotiva      * Conoscenza * Gestione aziendale * Apprendimento e formazione online * Pubblicità * Cloud computing * Big data * E-commerce * Intelligenza artificiale * Sacco * Alfabetizzazione digitale * Sicurezza informatica * Data mining e analisi * Sostenibilità * Benessere * Cambiamento climatico * Gestione dei social media | |