
Social Impact Play

2. Incontro

Il Business Model Canvas

Progetto di educazione all'imprenditorialità di
Confcooperative Rovigo e Zico

PROGRAMMA



Cos'è un'impresa
cooperativa



Startup e
Business Startup



Ideazione
(creazione del
progetto
d'impresa)



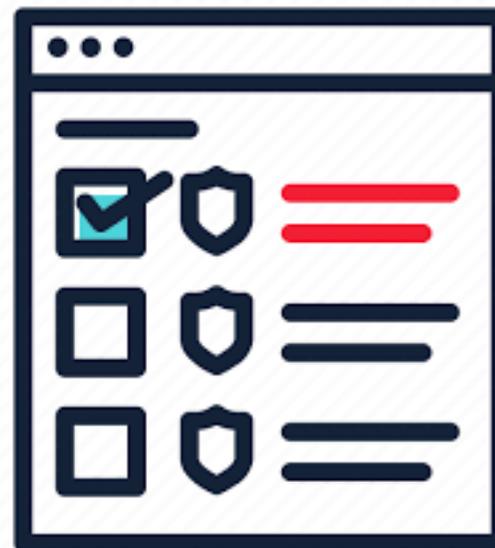
Impatto positivo



**Business Model
Canvas (analisi
del progetto
d'impresa)**



Presentazioni
delle analisi dei
progetti
imprenditoriali
(con il BMC)



IL BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

Il Business Model Canvas

<p>Partner chiave </p> <p>Chi sono i nostri Partner chiave? Chi sono i nostri fornitori chiave?</p>	<p>Attività chiave </p> <p>Quali sono le attività chiave richieste dalle nostre Proposte di Valore?</p>	<p>Proposte di Valore </p> <p>Che tipo di valore portano al cliente? Quali problemi del nostro cliente stiamo aiutando a risolvere? Quali punti forti di prodotti e servizi offriamo al singolo Segmento di Clientela? Quali bisogni del cliente stiamo soddisfacendo?</p> <p>Canali</p> <ul style="list-style-type: none">1. Canali diretti2. Canali indiretti3. Canali di distribuzione4. Canali di vendita5. Canali di servizio6. Canali di supporto7. Canali di informazione8. Canali di distribuzione9. Canali di vendita10. Canali di servizio11. Canali di supporto12. Canali di informazione	<p>Relazioni con i clienti </p> <p>Che tipo di relazione ogni singolo Segmento di Clientela si aspetta che stabiliamo e manteniamo? Quali relazioni abbiamo stabilito? Come sono integrate con il resto del nostro Business Model? Quanto costano?</p>	<p>Segmenti di clientela </p> <p>Per chi stiamo creando valore? Chi sono i nostri clienti più importanti?</p>
<p>Struttura dei costi </p> <p>Quali sono i costi più importanti intrinseci al nostro modello di business? Quali delle risorse chiave sono le più costose? Quali delle attività chiave sono le più costose?</p>		<p>Flussi di ricavi </p> <p>Per quale valore i nostri clienti vogliono versarci e pagare? Per cosa pagano al momento? In che modo pagano al momento? Come preferiscono pagare? Quanti contribuisce ogni singolo flusso di ricavi ai ricavi totali?</p>		

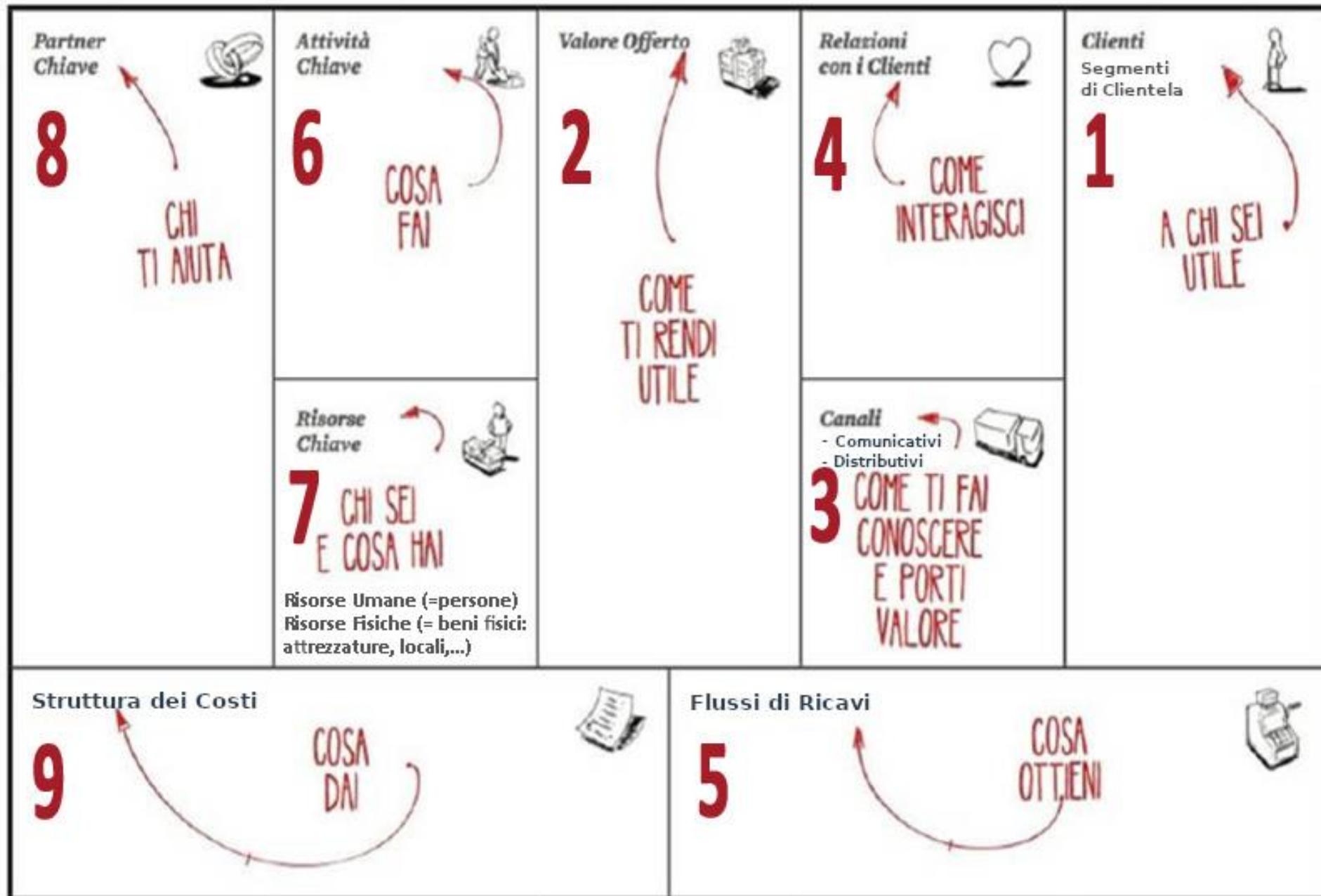
Il Business Model Canvas

Progettato per:

Progettato da:

di

Numero:

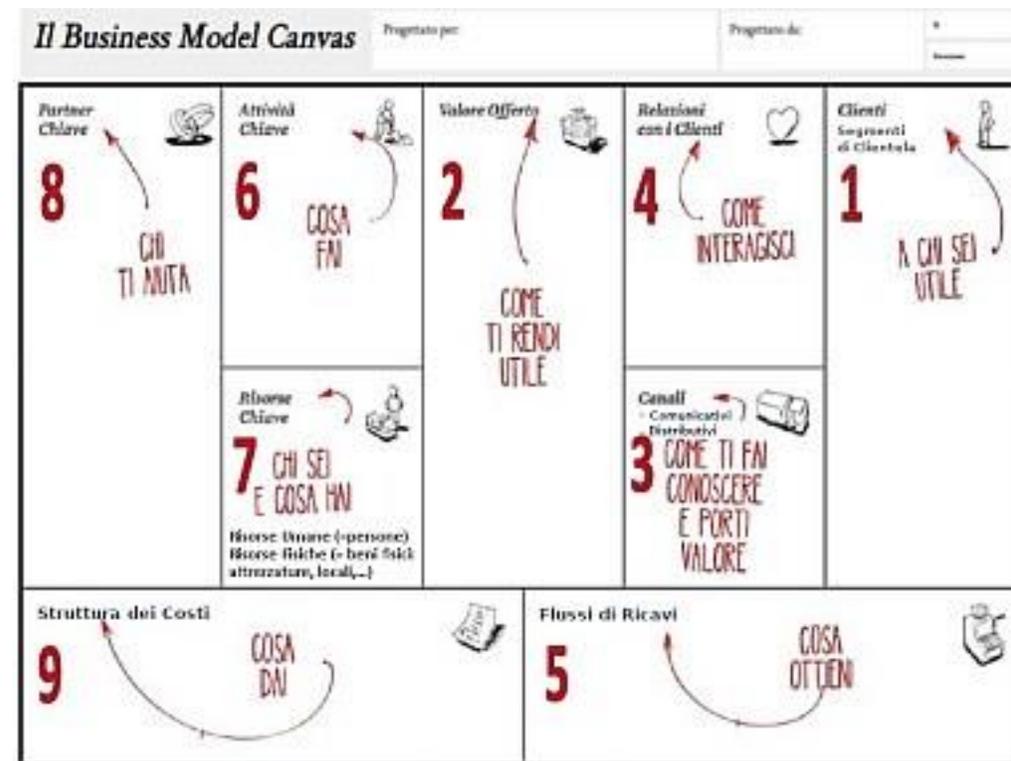


1. SEGMENTI DI CLIENTELA



Clienti (e utenti)

- **A chi** offrite i vostri prodotti e/o servizi nello specifico?
(es. adulti, bambini, neo-mamme, atleti, amanti dei viaggi, della natura, degli animali, della moda, del vintage, turisti, ecc.)
- Ossia, quali sono i “**segmenti**” di **clientela** della vostra impresa?



2. VALORE OFFERTO

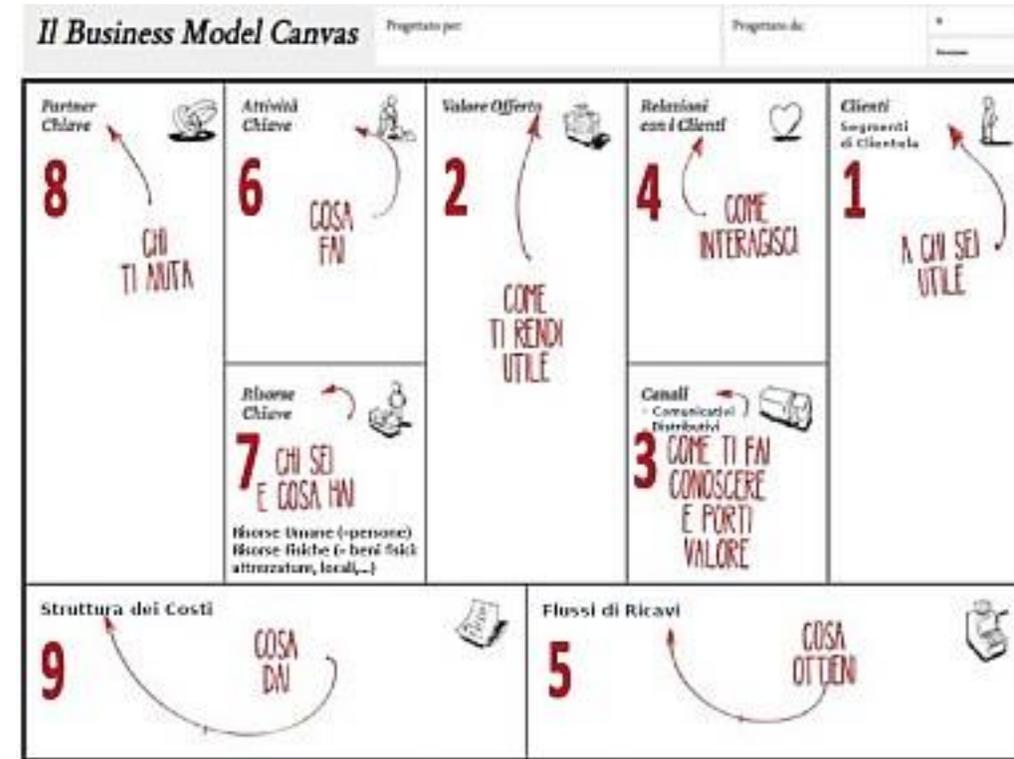


Proposte di valore

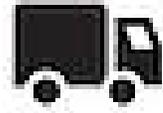
Il Valore offerto si ricava dalla risposta a domande di questo tipo:

- Come **aiutate** i vostri clienti? (la risposta può avere la forma «aiutiamo i [segmento di clientela/utenti] a _____)»
Es. aiutiamo i bambini a socializzare
- Quali **bisogni** dei vostri clienti state soddisfacendo?
- Quali **benefici** portate ai vostri clienti?
- Quali **impatti positivi** portate con i vostri prodotti o servizi per quei clienti?

Suggerimento: esprimere il valore in termini positivi



3. CANALI



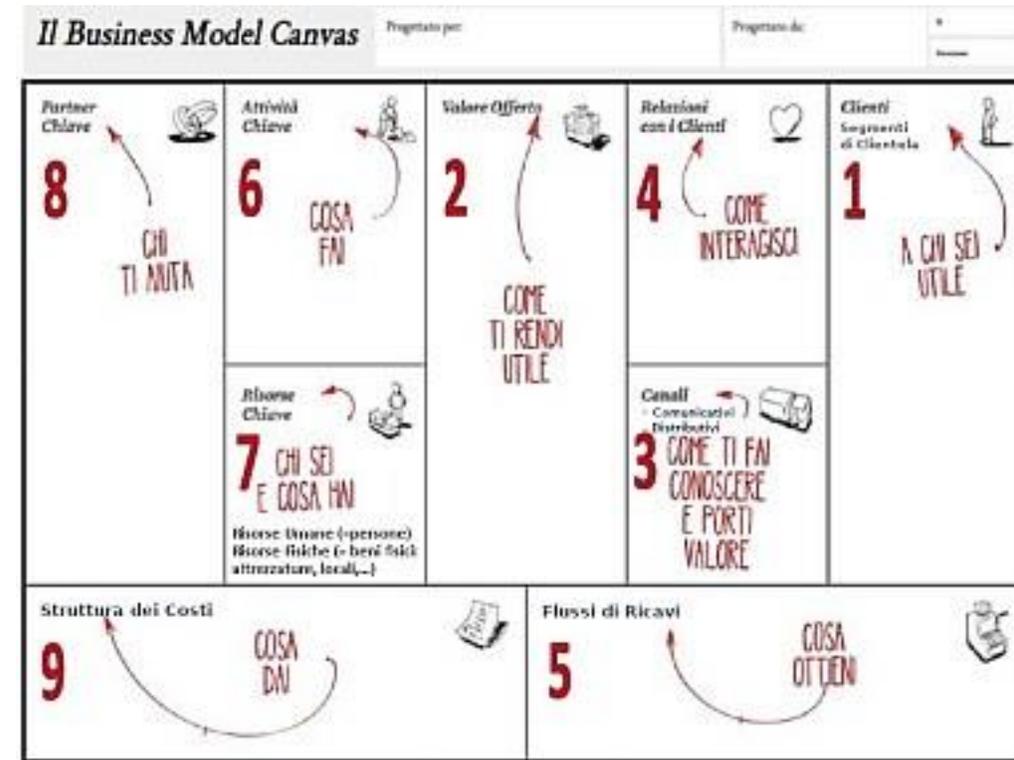
Canali comunicativi e distributivi

a. Come vi fate conoscere?

- **Canali comunicativi.** Es. sito web, instagram, pubblicità in televisione, ecc.

b. Come portate valore?

- **Canali distributivi.** Es. negozio fisico, sito di e-commerce, ecc.



4. RELAZIONI CON I CLIENTI



Relazioni con i clienti

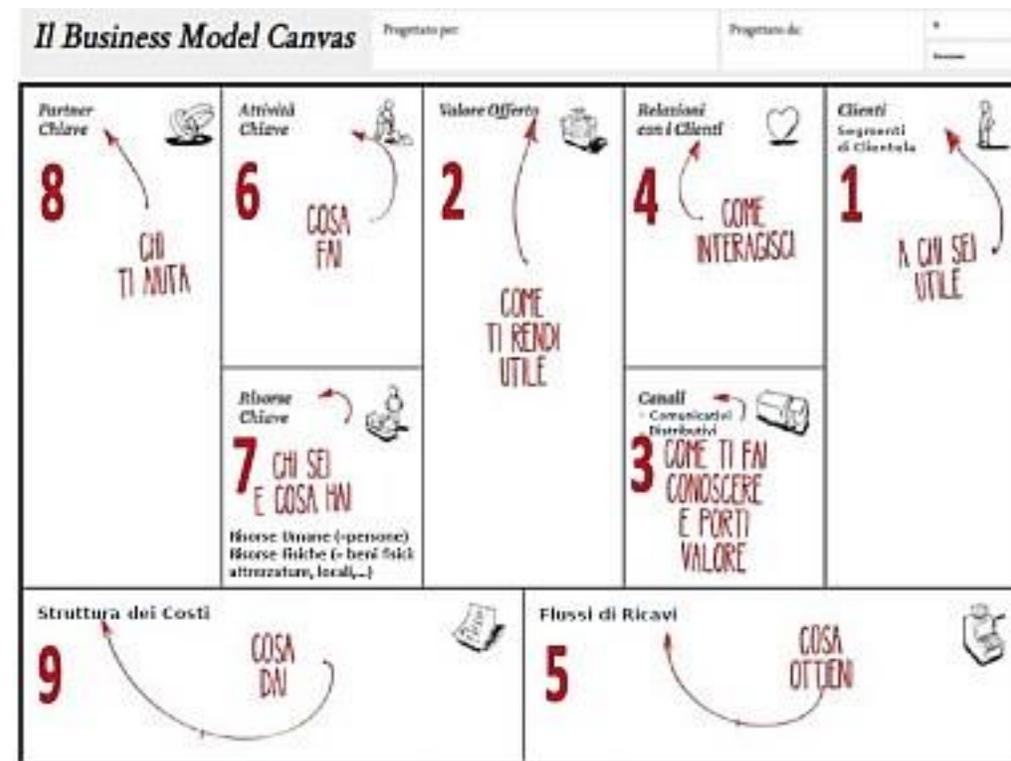
- Quali relazioni teniamo con i clienti (con quali mezzi)?

es. teniamo i contatti con assistenza telefonica, con la newsletter (*quali informazioni nella newsletter? Vendita? → attenzione!*), ecc.

- E soprattutto che tipo di relazione intendiamo instaurare con loro?

Li informiamo? Ci prendiamo cura di loro? Come?

Oppure gli facciamo proposte commerciali continue? (→ attenzione!)

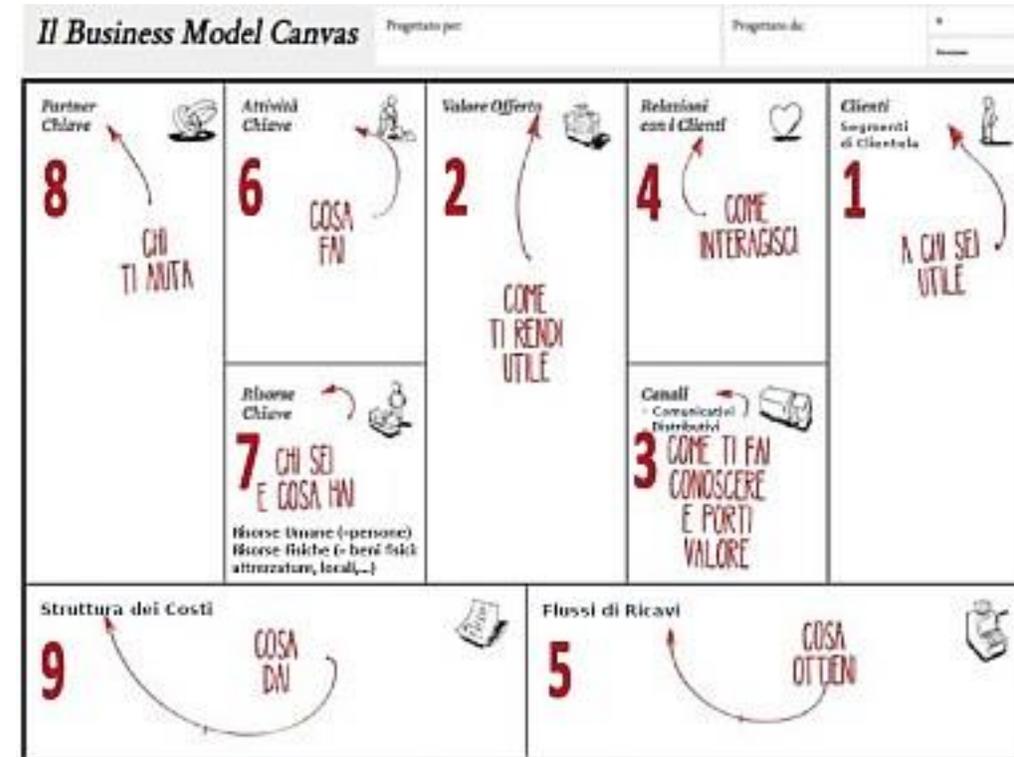


5. FLUSSI DI RICAVI



Flussi di ricavi

- Per cosa vi pagano i clienti? Quali sono le principali fonti di ricavo?
(= quali sono i prodotti/servizi principali per cui vi pagano?)
- In che modo vi pagano?
Es. abbonamento mensile, ecc.



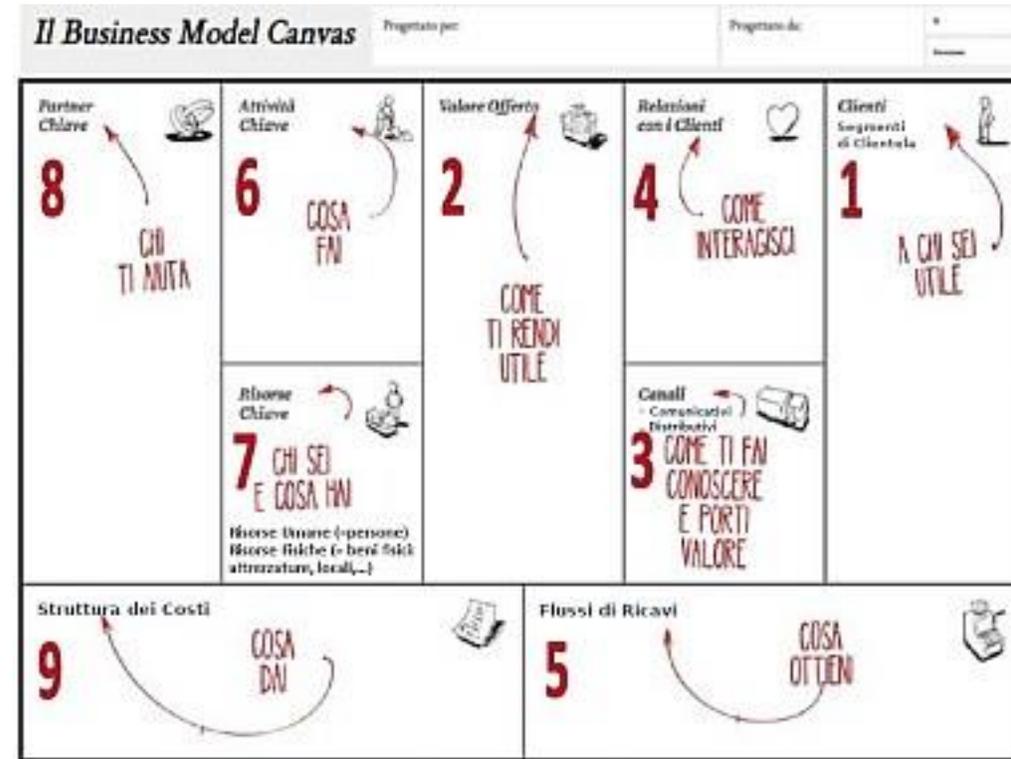
6. ATTIVITÀ CHIAVE



Attività chiave

Quali sono le attività principali (chiave) svolte nella vostra impresa? ... Cosa viene fatto da mattina a sera? Quali attività?

- Per es. in una pizzeria con servizio al tavolo è preparare le pizze e portare le pizze al tavolo
- Altre attività: per es. comunicazione instagram, fb, volantinaggio, ecc.

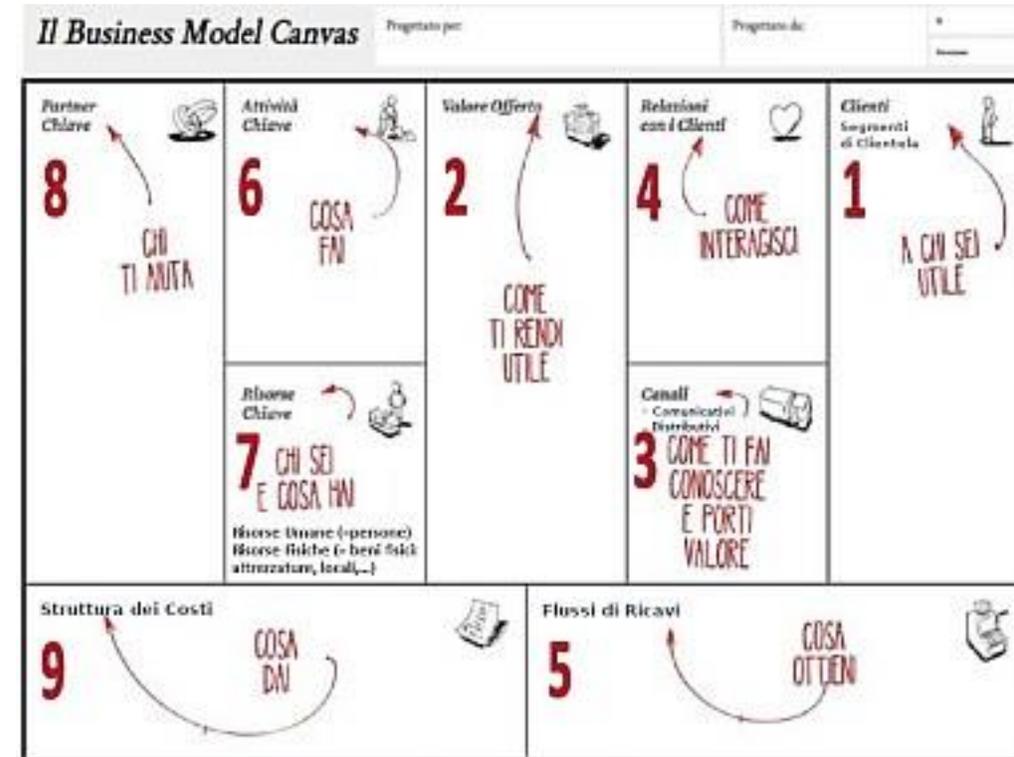


7. RISORSE CHIAVE



Risorse chiave

- Risorse umane (le persone che svolgono le attività chiave)
Nell'es. della pizzeria: pizzaiolo, camerieri, ecc.
- Risorse fisiche (attrezzature, beni materiali, capannoni)
Es. forno, frigoriferi, registratore di cassa, banco, tavoli, posate, bicchieri, ecc. (vanno comprati!), locale
- Risorse intellettuali (marchi, brevetti, diritti d'autore, ...)
- Risorse finanziarie (es. linee di credito)

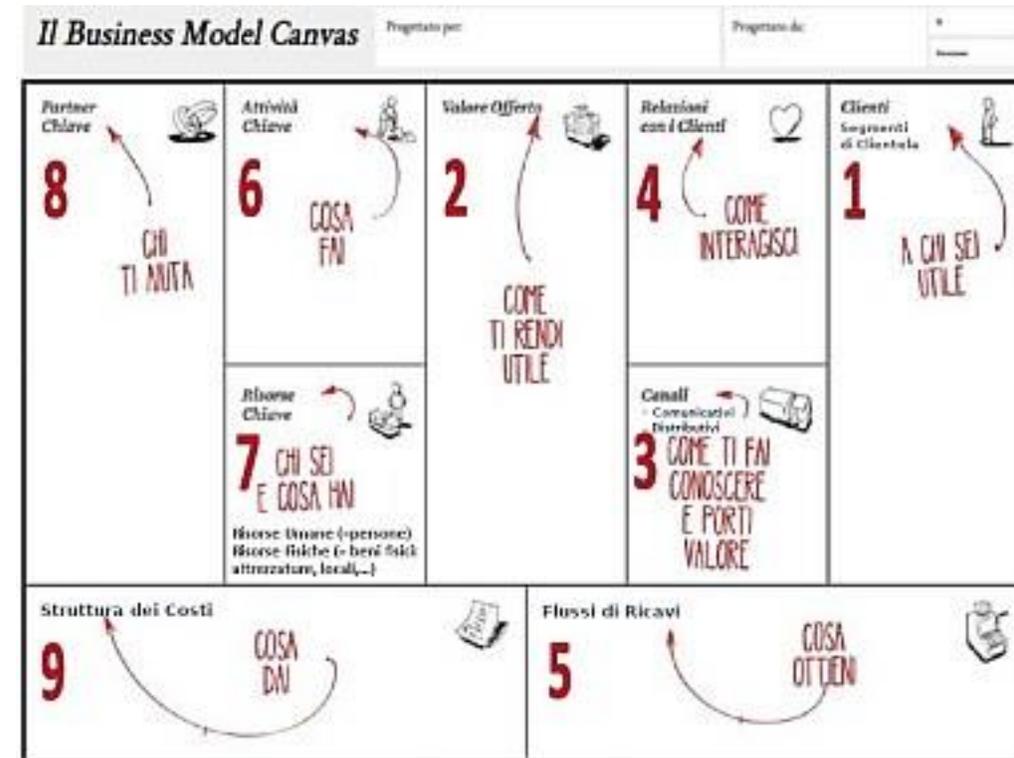


8. PARTNER CHIAVE



Partner chiave

- Fornitori (quali sono? Fornitori di cosa?)
- Chi vi aiuta nella vostra attività (esterni)?
Es. studio commercialisti, consulenti comunicazione, associazioni, ...



9. STRUTTURA DEI COSTI



Struttura dei costi

- Quali sono i costi principali? Indicare i costi relativi alle risorse chiave:

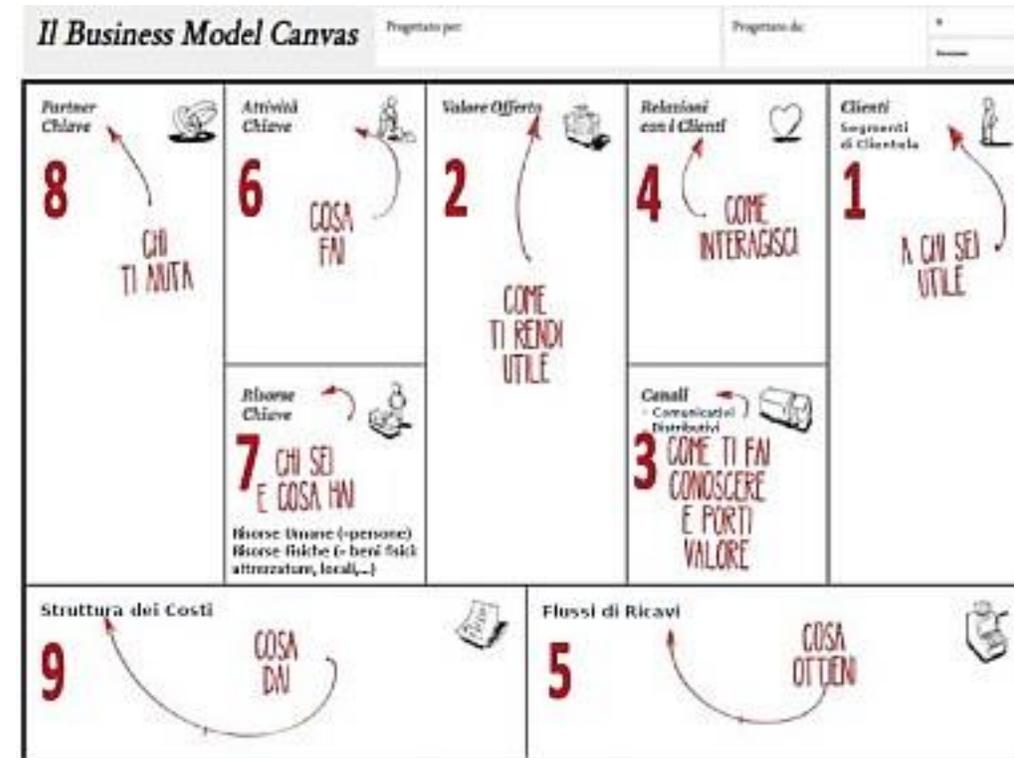
Umane: stipendio del pizzaiolo, dei camerieri, ecc.

Fisiche: costo del forno, dei frigoriferi, del registratore di cassa, costo del banco, dei tavoli, delle posate, dei bicchieri, materie prime (quali?), affitto del locale o di proprietà, ecc.

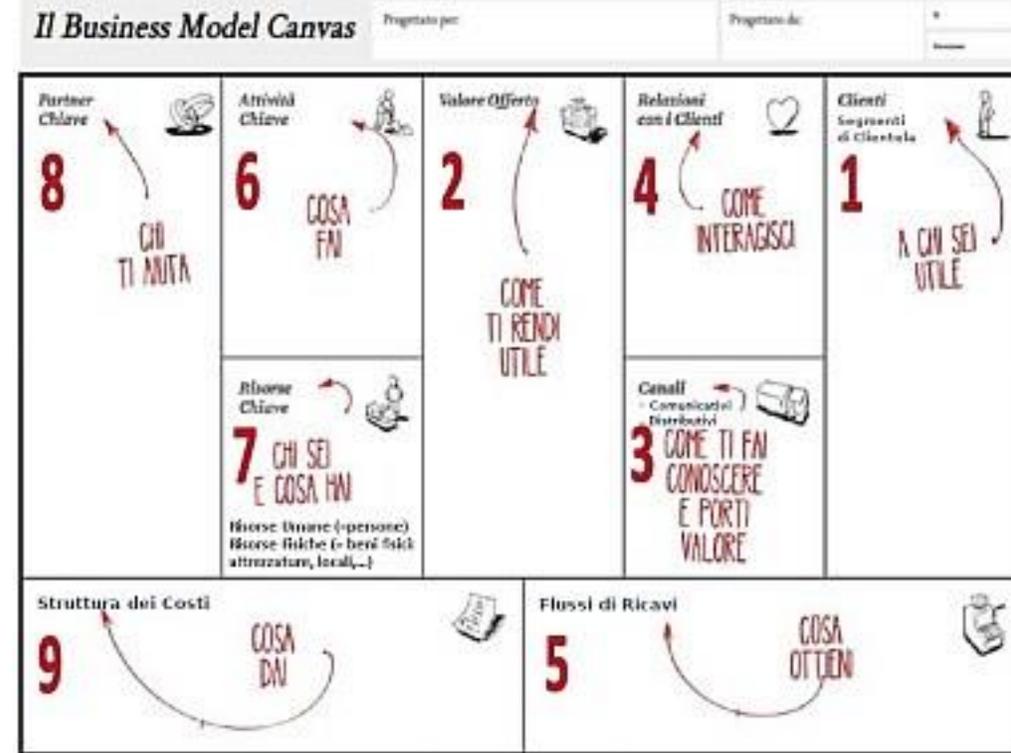
Intellettuali: costo per marchi, brevetti, diritti d'autore, ...

Finanziarie (es. linee di credito)

Inoltre: costi relativi ai partner (es. studio commercialisti, consulenti mktg, ...)



ESEMPIO: ASILO NEL BOSCO



Canvanizer “Asilo nel bosco” link alla demo

<https://canvanizer.com/canvas/r1YHGwV0qjxK5>

(Consiglio: prendetelo come esempio e schema per analizzare il vostro progetto di impresa)

PROGRAMMA



Cos'è un'impresa
cooperativa



Startup e
Business Startup



Ideazione
(creazione del
progetto
d'impresa)



Impatto positivo



Business Model
Canvas (analisi del
progetto
d'impresa)



**Presentazioni delle
analisi dei progetti
imprenditoriali
(con il BMC)**

