

# Re-Connect!

Attivamente 2023-24

Confcooperative Rovigo – Zico Scuola

2. Incontro

**Il Business Model Canvas**

Formatore: Massimo Zavattiero

# IL BUSINESS MODEL CANVAS (BMC)

# Il Business Model Canvas

<p><b>Partner chiave</b> </p> <p>Chi sono i nostri Partner chiave? Chi sono i nostri fornitori chiave?</p>	<p><b>Attività chiave</b> </p> <p>Quali sono le attività chiave richieste dalle nostre Proposte di Valore?</p>	<p><b>Proposte di Valore</b> </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><b>Canali</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Canali diretti</li><li>2. Canali indiretti</li><li>3. Canali di distribuzione</li><li>4. Canali di vendita</li><li>5. Canali di servizio</li><li>6. Canali di supporto</li><li>7. Canali di informazione</li><li>8. Canali di promozione</li><li>9. Canali di distribuzione</li><li>10. Canali di vendita</li><li>11. Canali di servizio</li><li>12. Canali di supporto</li><li>13. Canali di informazione</li><li>14. Canali di promozione</li><li>15. Canali di distribuzione</li><li>16. Canali di vendita</li><li>17. Canali di servizio</li><li>18. Canali di supporto</li><li>19. Canali di informazione</li><li>20. Canali di promozione</li></ul>	<p><b>Relazioni con i clienti</b> </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><b>Segmenti di clientela</b> </p> <p>Per chi stiamo creando valore? Chi sono i nostri clienti più importanti?</p>
<p><b>Struttura dei costi</b> </p> <p>Quali sono i costi più importanti all'interno del nostro modello di business? Quali delle risorse chiave sono le più costose? Quali delle attività chiave sono le più costose?</p>		<p><b>Flussi di ricavi</b> </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>		

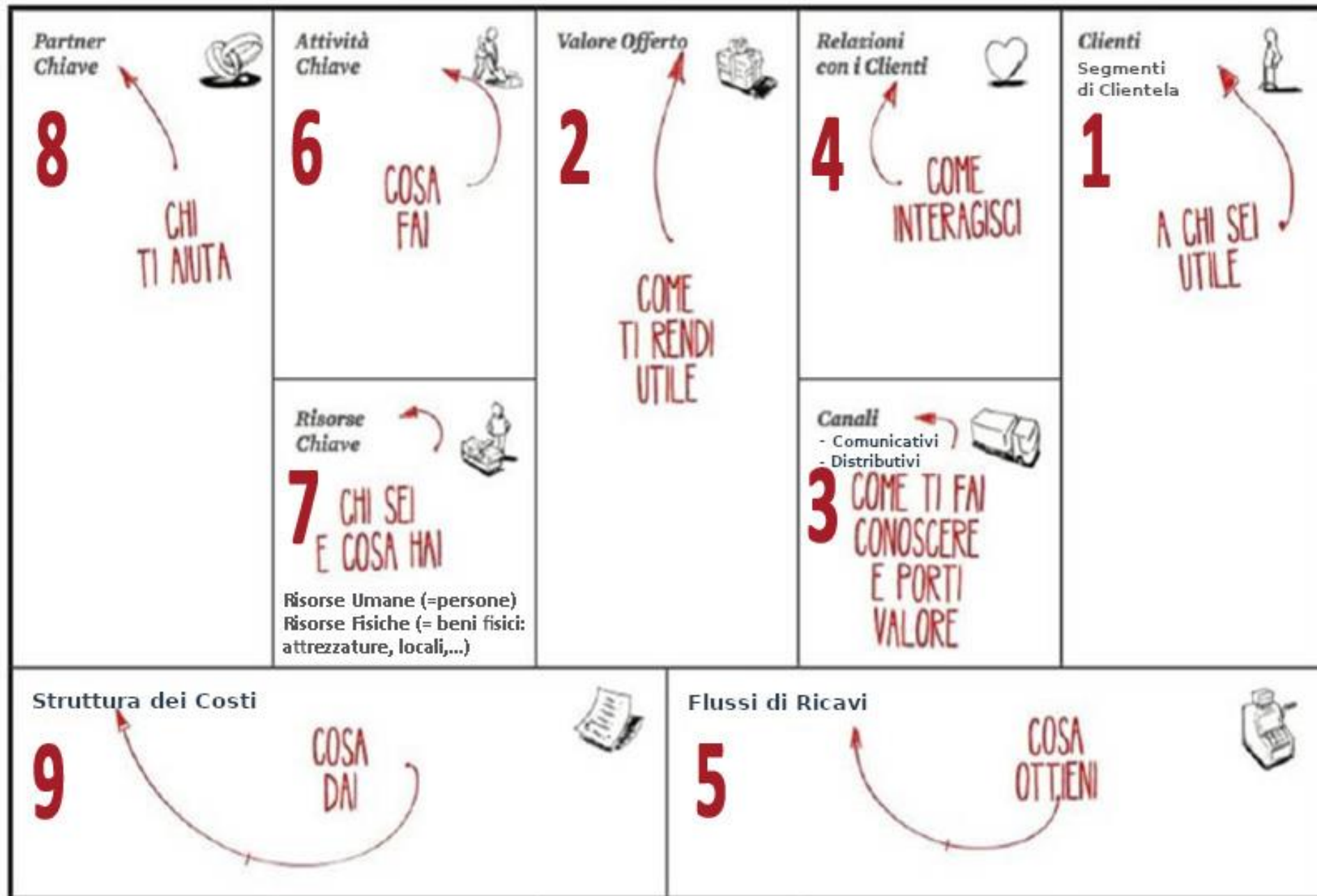
# Il Business Model Canvas

Progettato per:

Progettato da:

di

Numero:

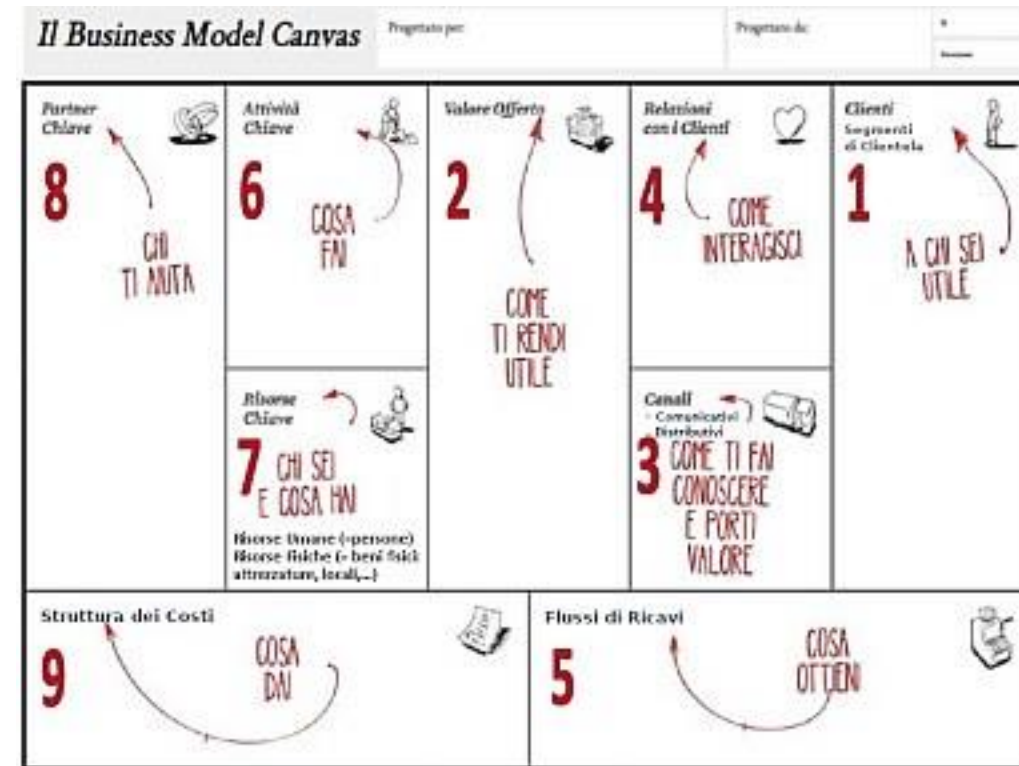


# 1. SEGMENTI DI CLIENTELA

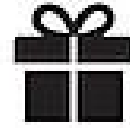


## Clienti (e utenti)

- **A chi volete offrire 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 saranno i “segmenti” di clientela della vostra impresa?**



# 2. VALORE OFFERTO

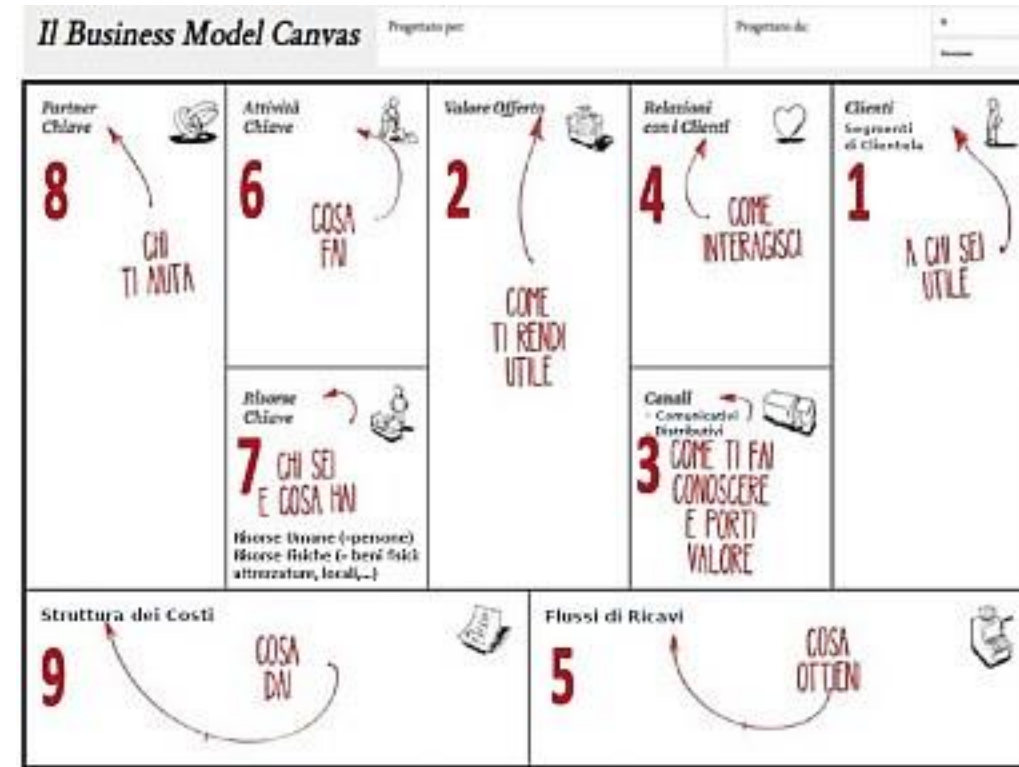


## Proposte di valore

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 volete soddisfare?
- Quali **benefici** volete portare ai vostri clienti?
- Quali **impatti positivi** volete portare con i vostri prodotti o servizi per quei clienti?

Suggerimento: esprimere il valore in termini positivi

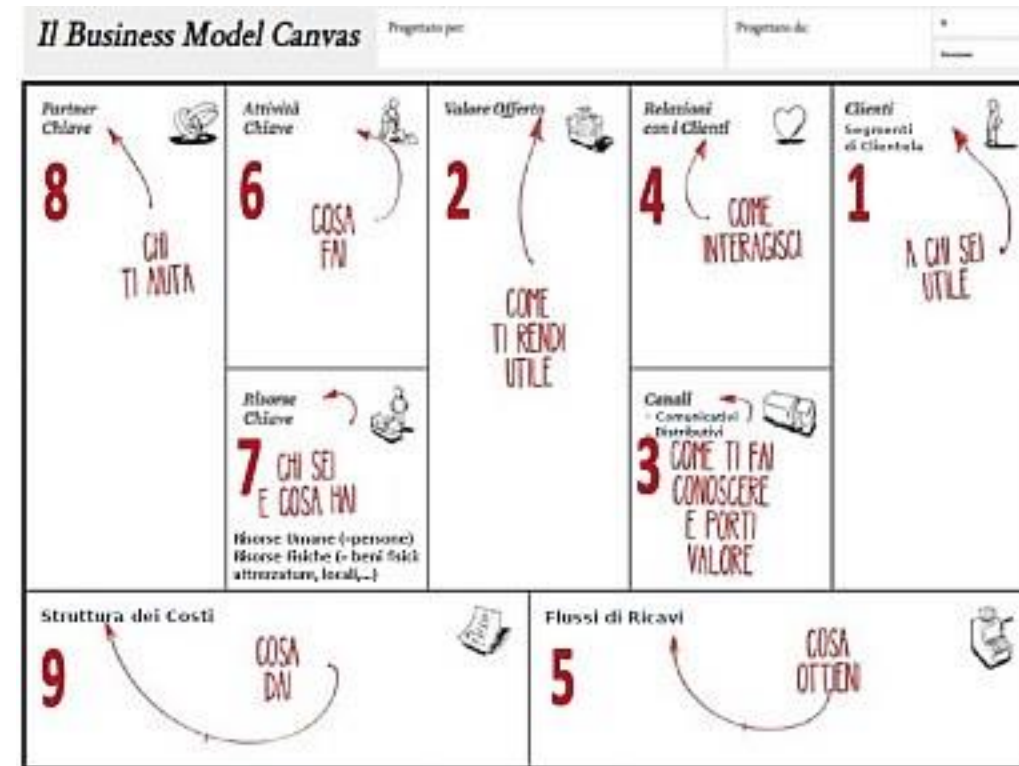


# 3. CANALI



## Canali comunicativi e distributivi

- a. Come vi farete conoscere?
- **Canali comunicativi.** Es. sito web, instagram, pubblicità in televisione, ecc.
- b. Come porterete valore?
- **Canali distributivi.** Es. negozio fisico, sito di e-commerce, ecc.



# 4. RELAZIONI CON I CLIENTI



## Relazioni con i clienti

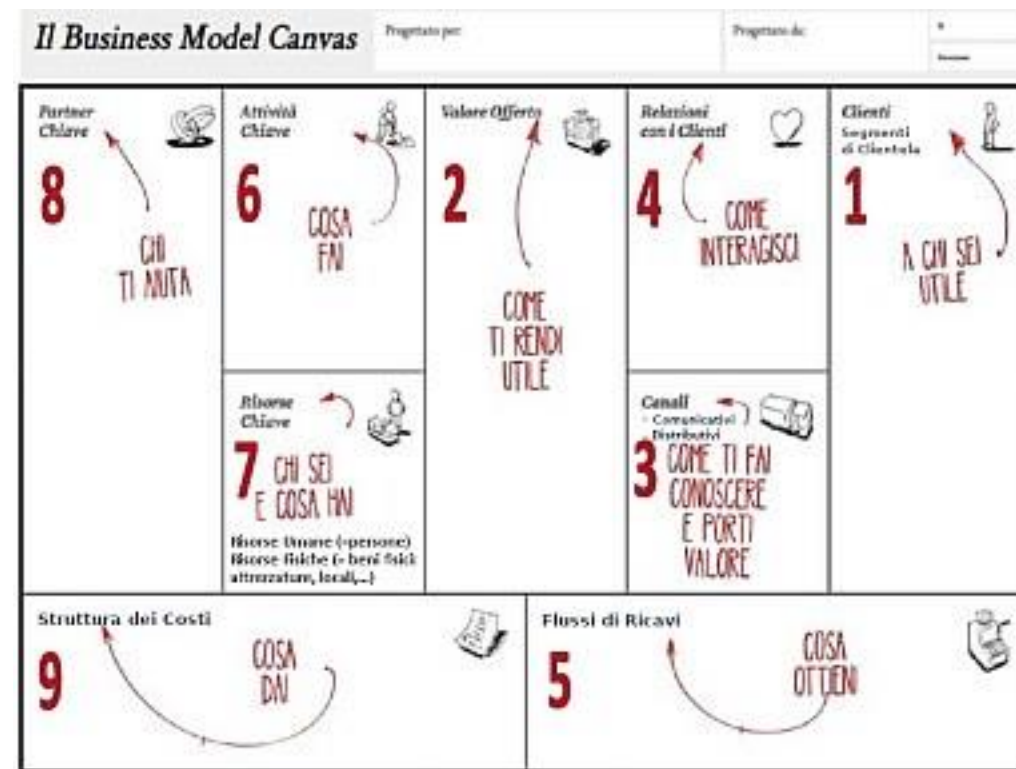
- Quali relazioni teniamo con i clienti (con quali mezzi)?

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!)*



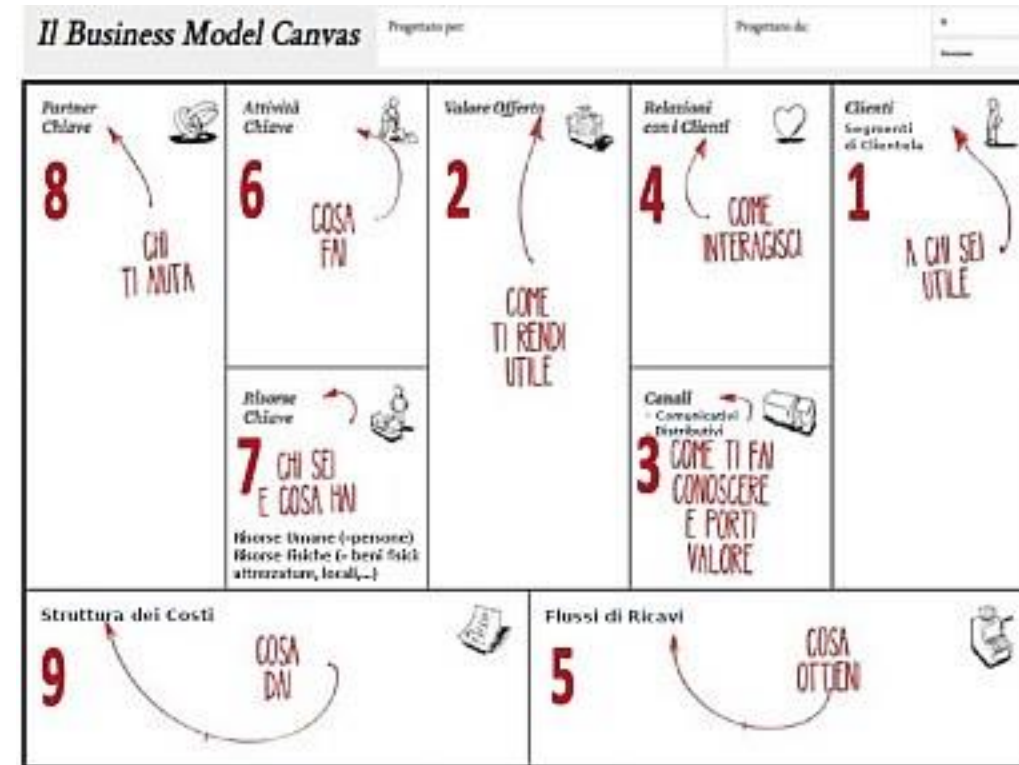


# 5. FLUSSI DI RICAVI



## Flussi di ricavi

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



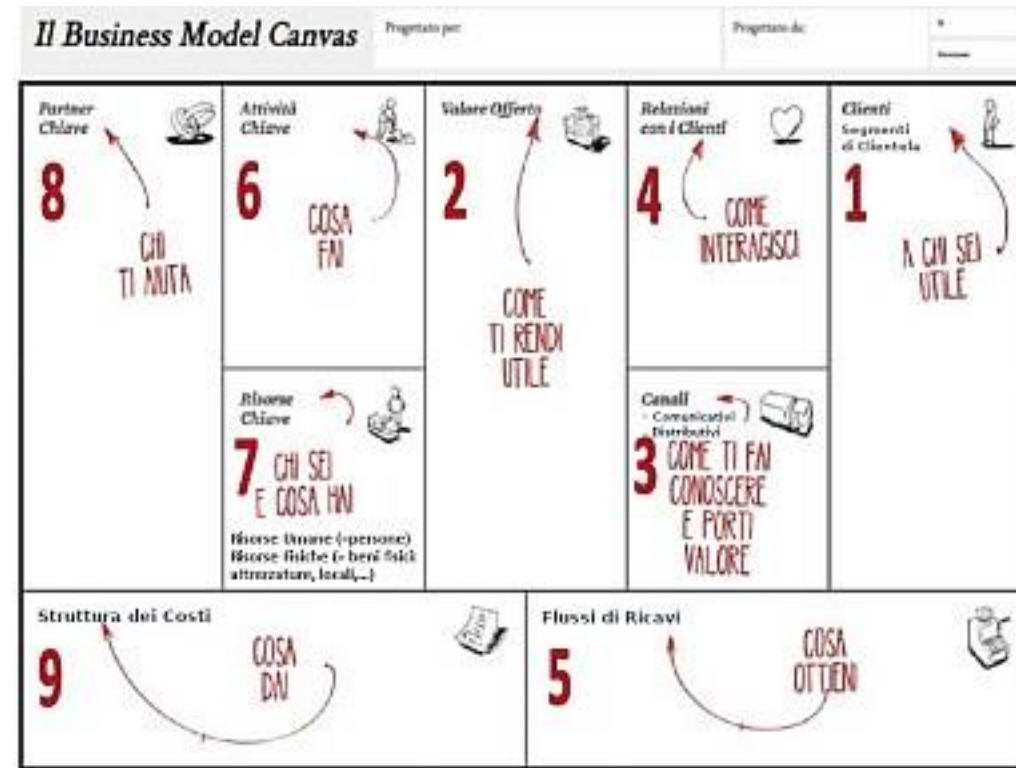
# 6. ATTIVITÀ CHIAVE



## Attività chiave

Quali saranno le attività principali (chiave) svolte nella vostra impresa? ...  
Cosa verrà 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.

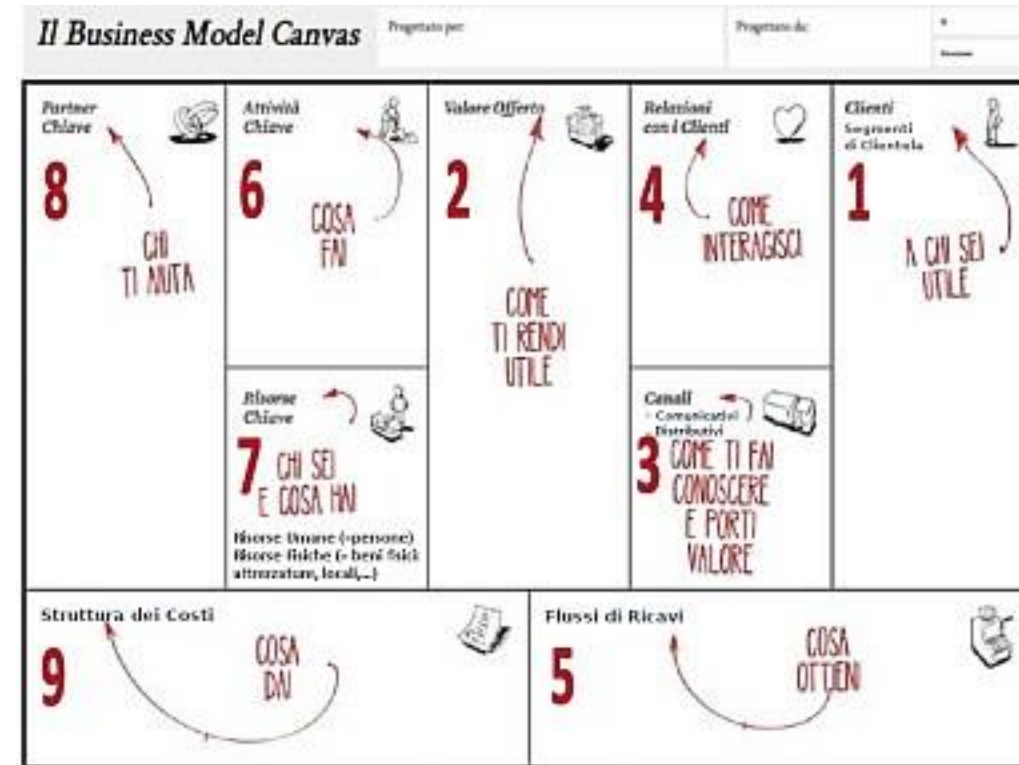


# 7. RISORSE CHIAVE



## 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)

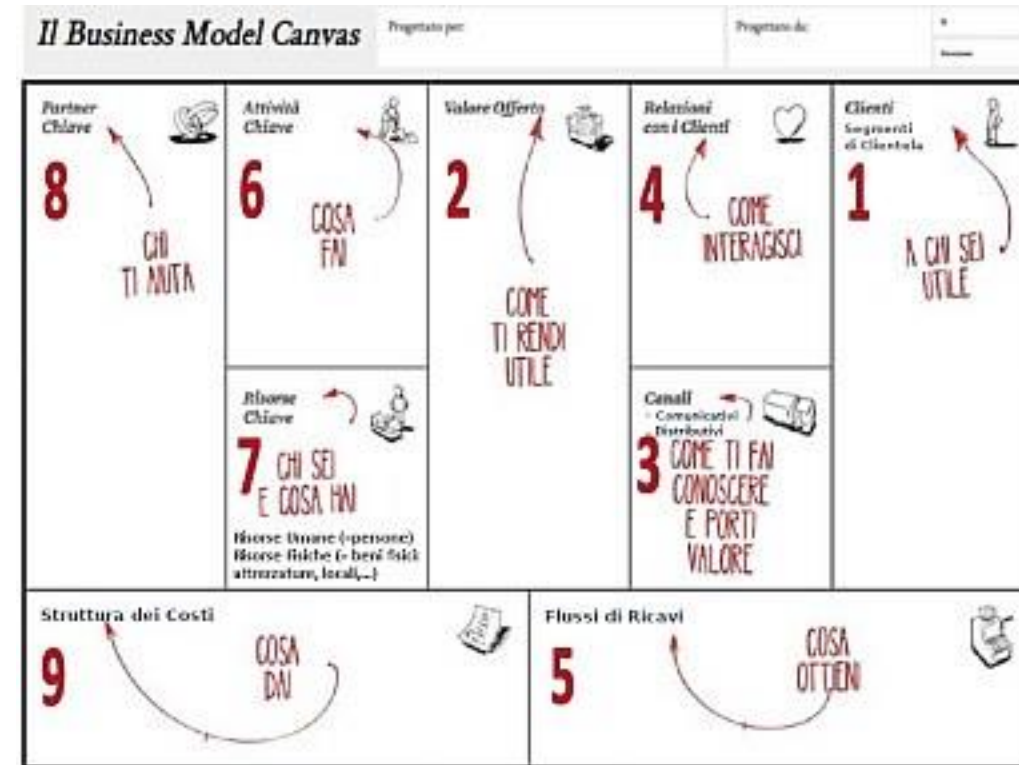


# 8. PARTNER CHIAVE



## Partner chiave

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



# 9. STRUTTURA DEI COSTI



## Struttura dei costi

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

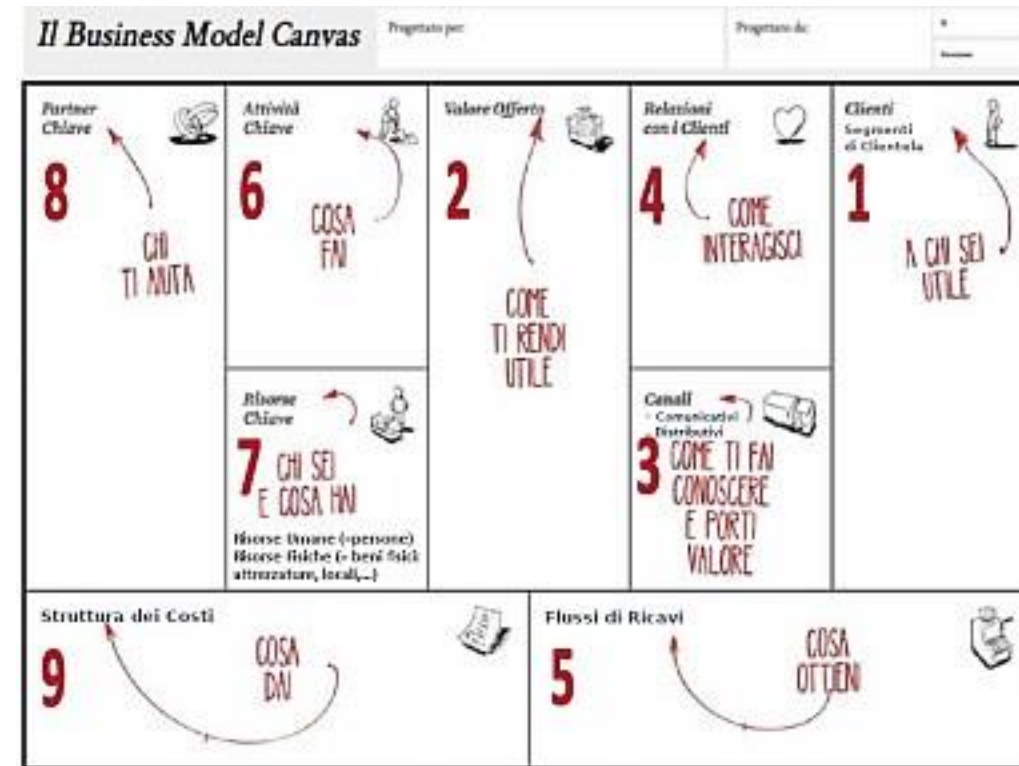
Umane: stipendio del pizzaiolo, dei camerieri, ecc.

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.

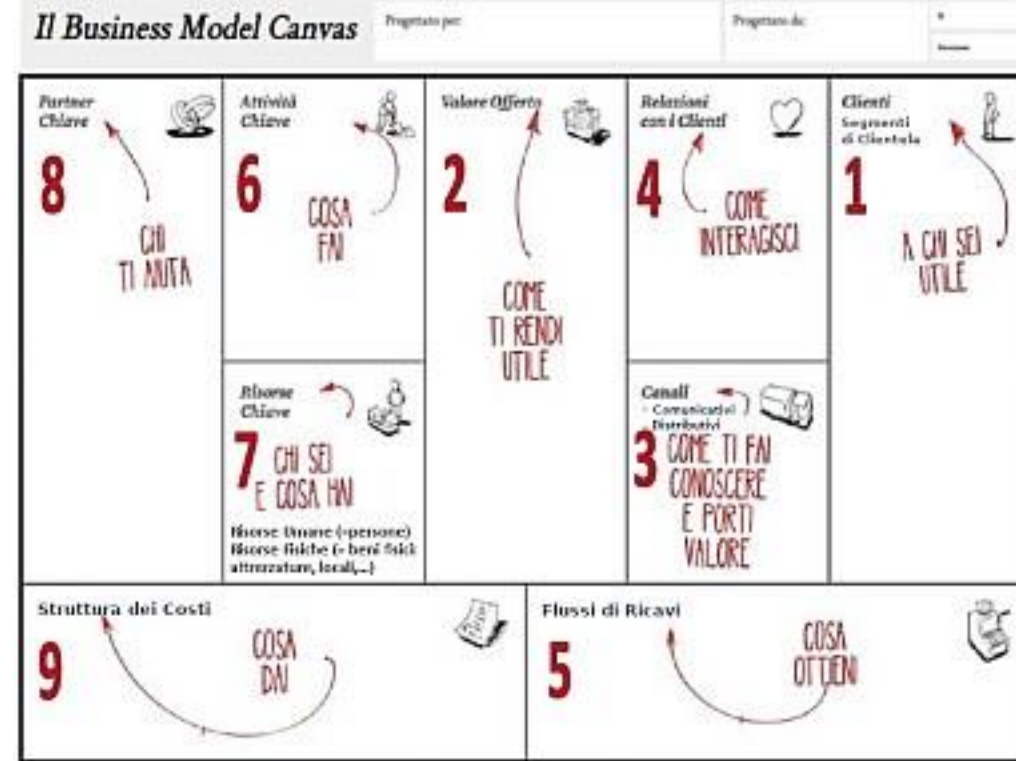
Intellettuali: costo per marchi, brevetti, diritti d'autore, ...

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)