

Voglio sviluppare un piano chiaro su come fare crescere la mia idea in qualcosa di più grande



BUSINESS MODEL CANVAS

CREATED BY
Osterwalder A., Pigneur Y (2010) Business Model Generation

LIVELLO DI COINVOLGIMENTO



STRUMENTO PIU' COMPLESSO

Idealmente dovrebbe essere fatto in pochi giorni. Data la natura strategica degli input/output, ha bisogno di consultazioni con esperti, e colleghi; idealmente dovrebbe essere rivista dopo la prima fase.

Cos'è & perchè dovrei usarlo?

Il **Business Model Canvas** è un unico foglio che espone sia cosa fai (o cosa vuoi fare), sia come fare per realizzarlo; consentendo conversazioni strutturate intorno alla gestione e alla strategia esponendo le attività più importanti e le sfide coinvolte con la tua iniziativa, e al modo in cui sono legate le une alle altre. Questo formato illustrato, introdotto da Osterwalder e Pigneur, è utile sia per organizzazioni già esistenti sia per quelle appena istituite. Programmi già avviati possono sviluppare buone iniziative e identificare opportunità, migliorando la loro efficienza mettendo in evidenza possibili compromessi e allineando le attività. Per quanto riguarda i nuovi programmi può essere usato per pianificare e capire come realizzare il progetto.

I singoli elementi suggeriscono idee all'interno delle attività o risorse separate, mentre la possibilità di avere una completa visione incoraggia nuove prospettive su come unire le singole parti. Questa struttura aiuta anche a mantenere il gruppo più focalizzato.

? COME SI USA

Il modo più facile per compilare il *Business Model Canvas* è iniziare da cosa si vuole fare. Questo aiuta a mantenere la concentrazione sull'obiettivo principale. Da qui si può costruire intorno il modello e vedere come l'obiettivo può essere raggiunto aggiungendo dettagli sulle altre attività e risorse che si hanno a disposizione.

Inizia da una "tela" vuota e aggiungi parole chiave in ogni blocco. Se utilizzi "post-it" puoi spostarli all'interno dei vari blocchi. Puoi decidere di utilizzare un codice di colori relativo a specifici segmenti.

In qualunque modo, stai attento a non innamorarti della tua idea iniziale; abbozza, invece, alternativi modelli di business per lo stesso prodotto, servizio o tecnologia. Potresti anche fare pratica e imparare nuovi modi di fare le cose partendo dalla mappatura di nuovi/innovativi modelli che ammiri o in cui ti sei imbattuto.



Voglio sviluppare un piano chiaro

Su come far crescere la mia idea in qualcosa di più grande

BUSINESS MODEL CANVAS

Chi aiuterai? PARTNER CHIAVE Chi sono i tuoi partner/fornitori chiave? Quali sono le motivazioni più importanti per collaborare?	Come lo fai? ATTIVITA' CHIAVE Quale attività chiave richiede la tua proposta di valore? Quali attività sono più importanti per i tuoi canali di distribuzione, la relazione con i clienti, il flusso di entrate, ecc.?	Cosa fai? VALORE OFFERTO Quale valore chiave apporti alla tua clientela? Quali tipi di bisogni stai soddisfacendo?	Come interagisci? RELAZIONI CON I CLIENTI Che tipo di relazione i tuoi clienti si aspettano di stabilire? Come puoi integrare ciò all'interno del tuo lavoro in termini di costo e struttura?	Chi aiuti? SEGMENTI DI CLIENTELA Per quale gruppo stai creando valore? Qual è la tua clientela più importante?
Quanto costerà? STRUTTURA DEI COSTI Quali sono i costi maggiori nel tuo lavoro? Quali attività/ risorse sono più costose?				Quanto si guadagnerà? FLUSSO DEI RICAVI Per quale valore la tua clientela è disposta a pagare? Cosa e come hanno pagato recentemente i tuoi clienti? Come preferiscono pagare? Quanto ogni singolo ricavo contribuisce al totale?