

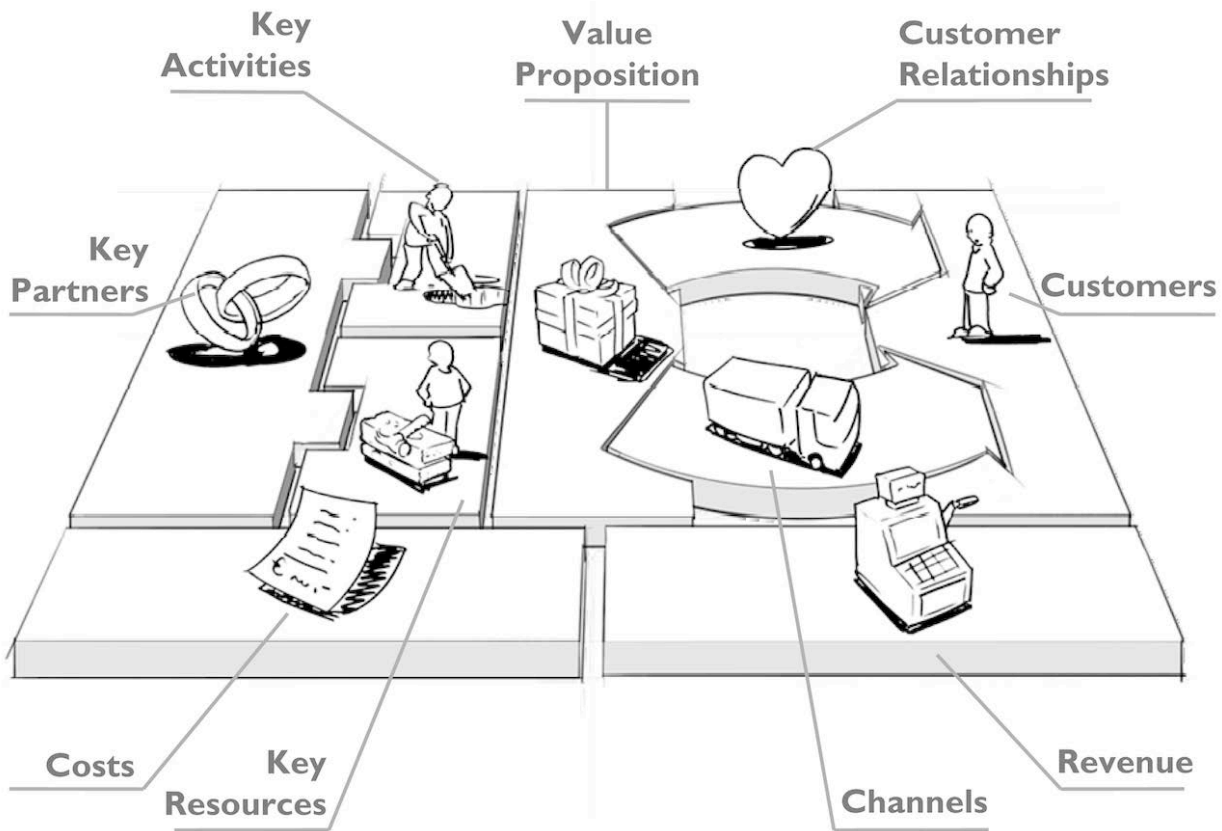
Vai al cuore del tuo business. Con il Business Model Canvas. Workshop - Smart Version (5h)



Questa è la versione “smart” dello workshop: **una sessione di lavoro con il tuo team, nella quale potrai testare il metodo, lavorando sul tuo progetto**; una giornata vera e propria di progettazione per:

- **Rivedere** e innovare il proprio modello di business,
- **Avviare** una nuova attività
- **Prototipare** un nuovo servizio,
- **Migliorare** la modalità di collaborazione del tuo team

Che cos'è il BMC?



Il BMC è uno strumento strategico e un metodo, che utilizza il **linguaggio visuale** – una mappa in formato A0 da appendere al muro, con l'utilizzo di post it per il lavoro in team – per scomporre gli elementi di progetti complessi, semplificandoli.

Diviso in nove blocchi serve a:

- Sviluppare una strategia e **modelli di business innovativi** per il mondo profit
- Capire in che modo il tuo progetto può **creare, distribuire e acquisire** “**valore**” per i tuoi clienti
- Gestire al meglio i **costi** e implementare i **flussi di ricavi**
- Organizzare il lavoro dei **collaboratori** e individuare i **partner** strategici

Prima del business plan e del piano di marketing è necessario lavorare sul business model canvas, per fare in modo che una buona idea diventi un valido progetto, analizzandola da un punto di vista strategico e organizzativo.

Programma

introduzione (2h)

- Come funziona il Business Model Canvas: i 9 blocchi e le parole chiave
- Alcuni case studies
- Compilazione del quadrante destro del Canvas:
 - Definire i segmenti di clientela e la proposta di valore
 - I canali di distribuzione, comunicazione e vendita
 - Le modalità di relazione con i propri clienti
 - Una prima bozza dei flussi di ricavi

Alla ricerca dei dati: una caccia al tesoro! (1h)

- Piccole ricerche di mercato
- Metodologie per reperire informazioni sui clienti
- Attivazione di feedback esterni

La realizzazione di una prima bozza del tuo Canvas (2h finali)

- Inserimento dei feedback ricevuti nel Canvas
- Compilazione del quadrante sinistro:
 - Le risorse e le attività chiave
 - I partner strategici
 - La gestione dei costi
 - Messa in relazione dei costi con i flussi di ricavi
 - Revisione finale

Indicato per:

- Aziende,
- Startup,
- Piattaforme on-line,
- Agenzie di comunicazione
- PMI

La partecipazione allo workshop vi permetterà di:

- **Fare esperienza del metodo** e conoscerne il linguaggio
- **Avviare la prototipazione/verifica** del vostro progetto
- **Capire** se è lo strumento giusto per realizzare/rivedere il vostro progetto
- **Attivare** una modalità di lavoro collaborativo

Facilitatore: Michele Magnani

Profilo [Linkedin](#)

[Blog](#) personale

Costi: *lo workshop verrà attivato con team di almeno 3 persone e un massimo di 6 per esigenze didattiche.*

Team di 3-4 persone: 60€ + iva a testa

Team di 5-6 persone 40€+iva a testa

Contatti: michele.magnani@multiverso.net

I partecipanti, potranno decidere successivamente, se attivare o meno lo workshop completo sul proprio progetto, per la durata di ulteriori 11h.








Il Business Model Canvas

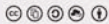
Progettato per:

Progettato da:

It:

Iterazione:

<p>Partner Chiave </p> <p>Chi sono i nostri Partner chiave? Chi sono i nostri fornitori chiave? Quali risorse chiave stiamo acquistando dai partner? Quali attività chiave vengono gestite? I ricavi?</p> <p>STRUTTURA PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</p>	<p>Attività Chiave </p> <p>Quali sono le attività chiave richieste dalle nostre Proposte di Valore? Quali canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti? I ricavi?</p> <p>STRUTTURA PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</p>	<p>Proposte di Valore </p> <p>Che tipo di valore portiamo ai clienti? Quali problemi del nostro cliente stiamo aiutando a risolvere? I nostri canali di distribuzione e servizi offriamo ai singoli Segmenti di Clientela? Quali benefici del cliente stiamo soddisfacendo? I ricavi?</p> <p>STRUTTURA PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</p>	<p>Relazioni con i Clienti </p> <p>Che tipo di relazione agli singoli Segmenti di Clientela si aspetta che stabilisca e mantenga? Quali relazioni abbiamo stabilito? Come sono integrate con i canali del nostro Business Model? Quanto costano? I ricavi?</p> <p>STRUTTURA PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</p>	<p>Segmenti di Clientela </p> <p>Per chi stiamo creando valore? Chi sono i nostri clienti più importanti? I ricavi?</p> <p>STRUTTURA PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</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? I ricavi?</p> <p>LA STRUTTURA È PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</p>		<p>Flussi di Ricavi </p> <p>Per quali valore (o valori) i clienti vogliono veramente pagare? Per cosa pagano al momento? In che modo pagano al momento? Come preferirebbero pagare? Quanto contribuisce ogni singolo flusso di ricavi ai ricavi totali? I ricavi?</p> <p>STRUTTURA PER LA RENDIMENTO Riduzione dei costi Riduzione del rischio Riduzione dell'incertezza Riduzione dell'incertezza</p>		



DESIGNATO DA: Business Model Foundry AG
I creatori di Business Model Generator e Strategyzer

Questo schema di business model canvas è un prodotto di Business Model Foundry AG. È un prodotto di Business Model Generator e Strategyzer. È un prodotto di Business Model Foundry AG.

