
Introduzione al Business Model Canvas

Andrea Mezzadri

Gli obiettivi

- Comprendere l'importanza di disegnare un buon *business model* prima di scrivere il business plan
- Acquisire familiarità con il *Business Model Canvas*
- Imparare una metodologia per *disegnare e testare* il vostro business model

Alcune definizioni

Business Plan

- Documento contenente previsioni e informazioni dettagliate (numeri e €) relative a un business nascente o in fase di scaling/ridefinizione

Business Model

- Descrive la logica in base alla quale un'organizzazione crea, distribuisce e cattura valore

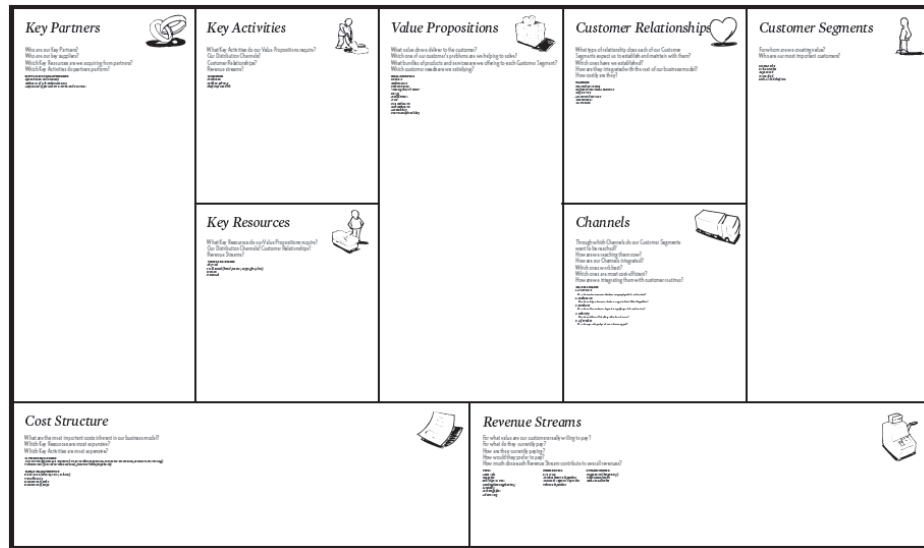
Business Model Canvas

- Strumento di lavoro, a scopi di disegno e analisi, per descrivere il business model di un'impresa

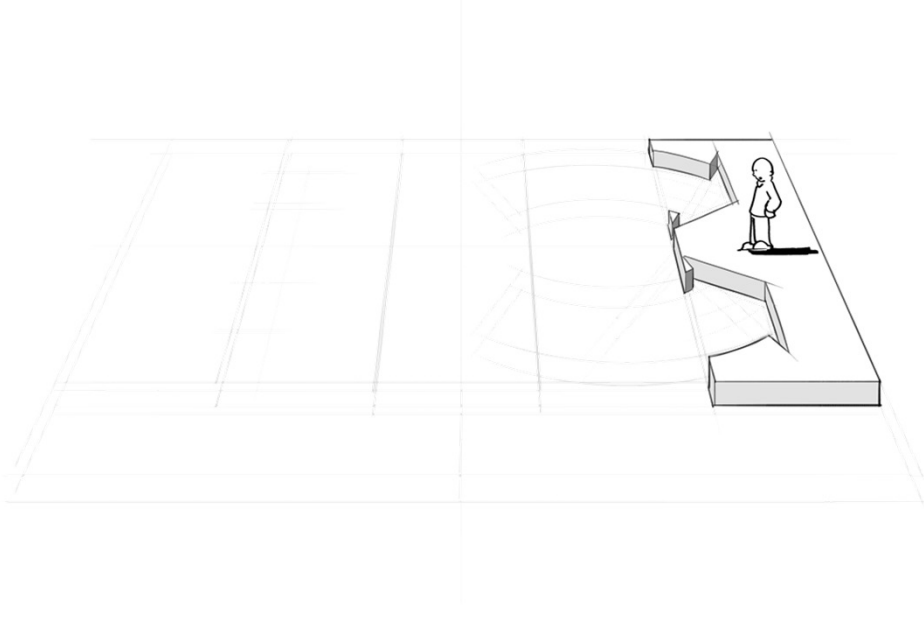
Business model e Business plan

	Business model	Business plan
USO	Evidenziare i tratti essenziali di un'idea di business e accrescerne la coerenza	Dettagliare analiticamente l'impatto (economico e sociale) dell'idea di business
UTENTI	interna: <ul style="list-style-type: none">• Imprenditore	interna e esterna <ul style="list-style-type: none">• Imprenditore• Investitori e stakeholders
	Prima...	... dopo

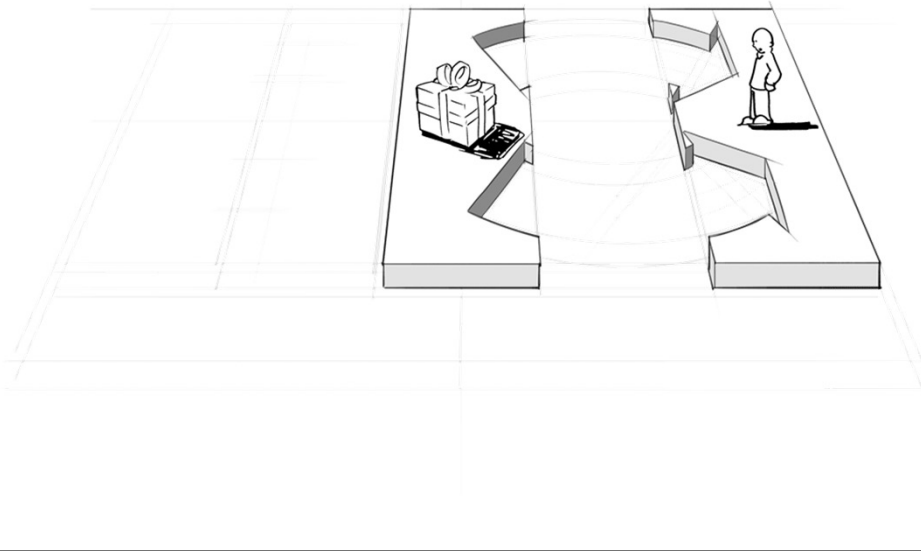
Il Business Model Canvas



Segmenti di clientela

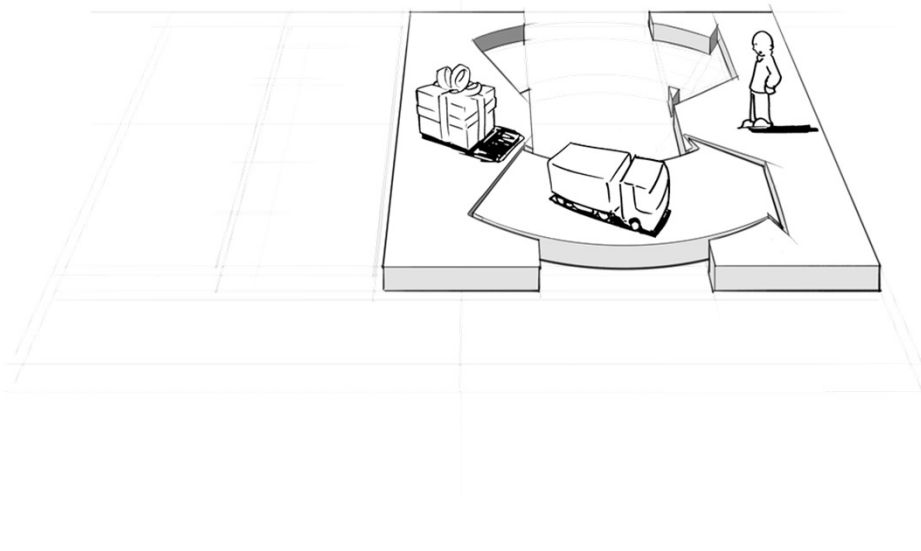


Valore offerto (value proposition)



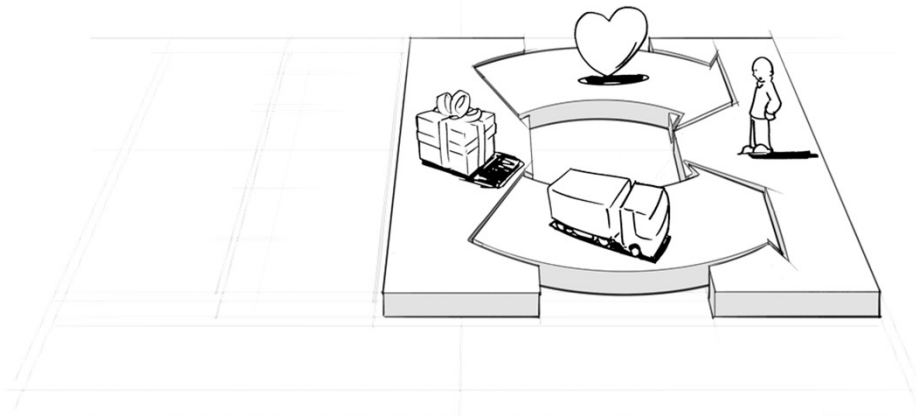
7

Canali



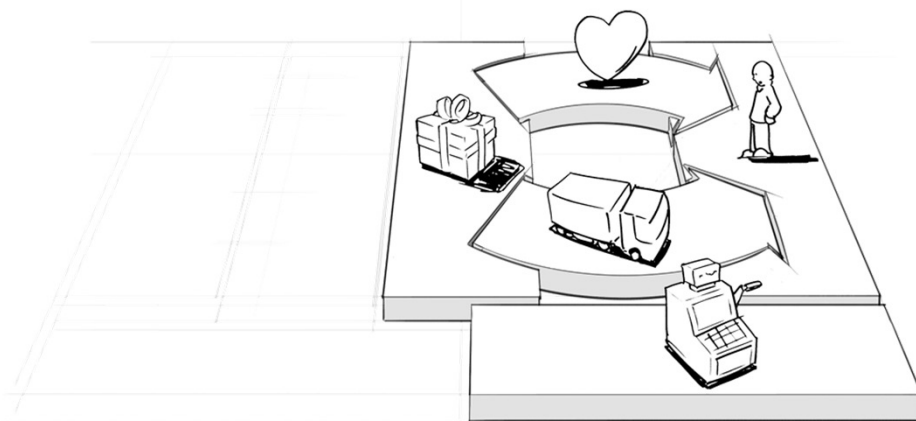
8

Relazioni con i clienti



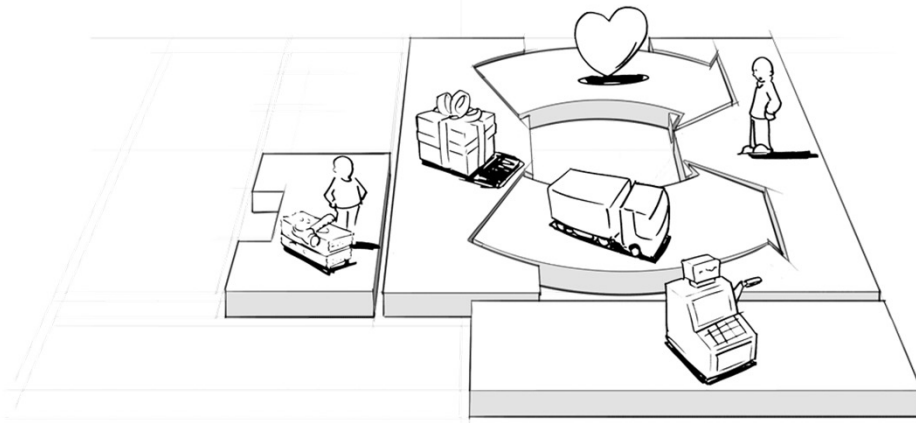
9

Flussi di ricavi



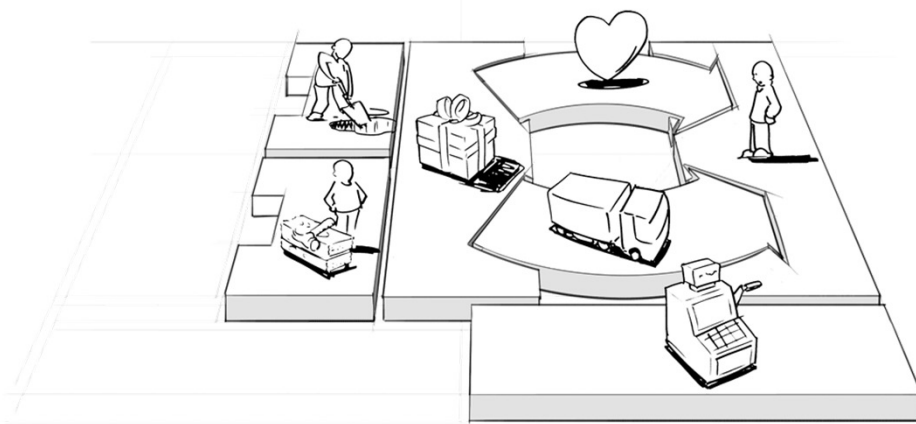
10

Risorse chiave



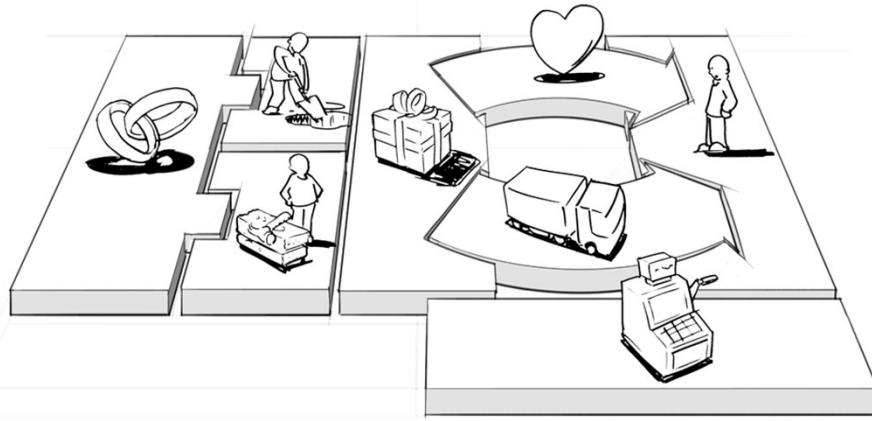
11

Attività chiave



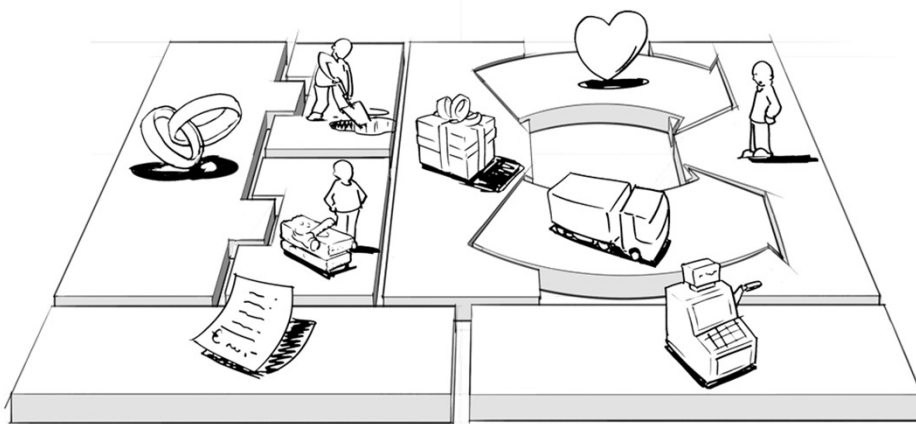
12

Partnership chiave

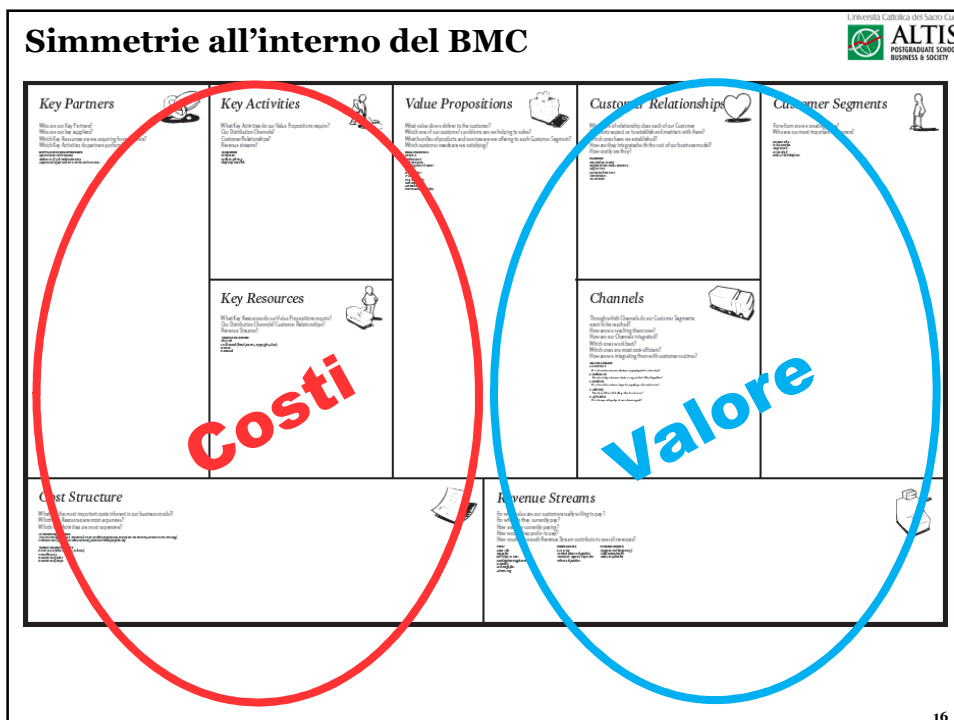
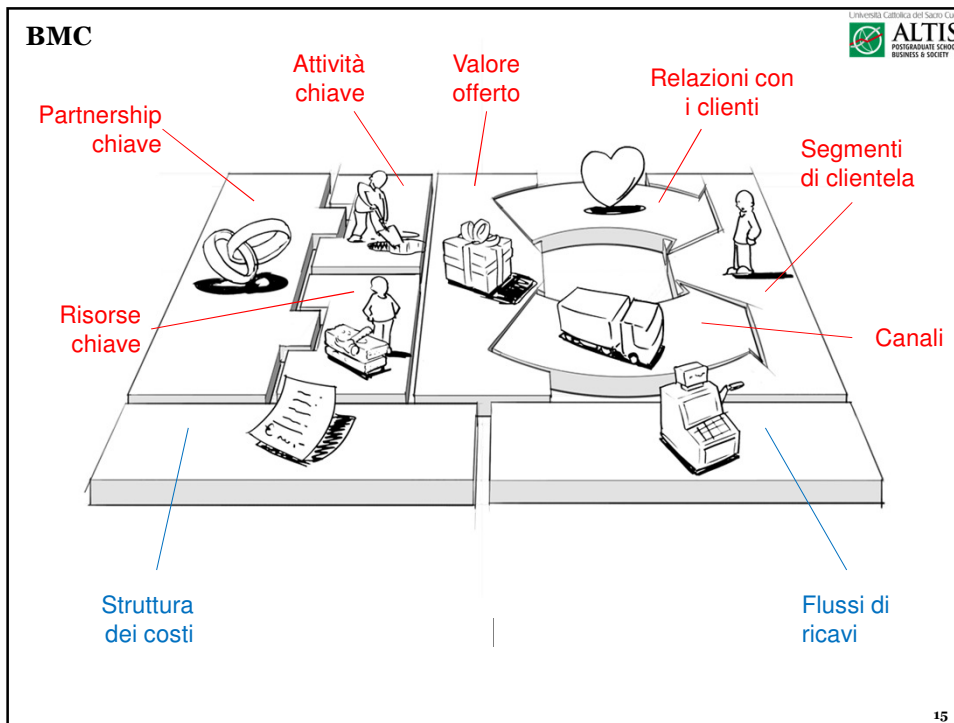


13

Struttura dei costi



14



Un esempio “fresco”: l'ipotesi iniziale

Key Partners 	Key Activities  <ul style="list-style-type: none"> - Produzione - Marketing - Vendite - R&S 	Value Propositions  Offire una birra migliore <ul style="list-style-type: none"> • migliore dei prodotti industriali • birra artigianale (unon pastorizzata, non filtrata, bottiglie e piccoli fusti) 	Customer Relationships  Sito Social media	Customer Segments  tutti <ul style="list-style-type: none"> • > 18 anni
Key Resources  <ul style="list-style-type: none"> - Impianti - Attrezzature - Mastro birraio - Furgoni 		Channels  Distributori Retailers		
Cost Structure Costi fissi: <ul style="list-style-type: none"> • Impianto • Attrezzature • Lavoro 		Costi variabili: <ul style="list-style-type: none"> • Materie prime • Utilities 	Revenue Streams Vendita birra	

17

Un esempio “fresco”: l'ipotesi finale

Key Partners  Partnership per la produzione <ul style="list-style-type: none"> • con Birrifico Artigianale • garanzia di alta qualità 	Key Activities  Marketing Vendite R&S	Value Propositions  Offire una birra migliore <ul style="list-style-type: none"> • migliore dei prodotti industriali • birra artigianale (unon pastorizzata, non filtrata, bottiglie e piccoli fusti) 	Customer Relationships  Design Formazione Eventi Social media	Customer Segments  Appassionati di birra <ul style="list-style-type: none"> • alta cultura sulla birra • generalm > 25 anni
Key Resources  Furgoni		Channels  Pub <ul style="list-style-type: none"> • per lo più in fusti • Negozi e ristoranti • per lo più in bottiglia 		Consumatori di birra, clienti di pub
Cost Structure Costi variabili: <ul style="list-style-type: none"> • Produzione in outsourcing 		Revenue Streams Vendita birra Iscrizione ai corsi Iscrizione agli eventi		

18