

TEMPLATE 5: BUSINESS MODEL

Riferimenti bibliografici: Social Innovation Business Toolbox SIMPACT

Qual'è il tuo modello di business?

Complessità: media
Tempo necessario: 2 ore
Materiale richiesto: penna o laptop

A cosa serve?

Sviluppare il modello imprenditoriale della vostra idea su un canovaccio è fondamentale nel processo di progettazione del concetto, in quanto fornisce il quadro generale per i processi necessari a garantire la creazione, la produzione e l'acquisizione del valore. Lo strumento è propedeutico alla stesura di un Business Plan completo e, nelle fasi iniziali, serve per formulare il modello imprenditoriale a sostegno dell'idea in modo più rapido ed economico.

Come Usarlo?

Il Business Model Template per la Social Innovation è costituito da 15 blocchi.
A differenza di altri canovacci simili, questo è stato modificato per essere più idoneo a progetti di Social Innovation. Alcune delle modifiche apportate sono:
una proposta di valore sociale specifica, una separazione tra i beneficiari e i finanziatori, caselle dedicate all'indicazione dell'eccedenza e la misurazione dell'impatto sociale.
Il canovaccio può essere elaborato in qualsiasi ordine.
Si fornisce qui di seguito un possibile percorso consigliato.

1. Problema sociale/Esigenza sociale e Alternative esistenti: identificate e analizzate il problema sociale in questione ed effettuate una valutazione comparativa delle soluzioni esistenti per capire cosa funziona e cosa no.
2. Beneficiari e Finanziatori: identificate, segmentate e capite i beneficiari, i clienti e i supporters (donatori, investitori e finanziatori).
3. Soluzione/Governance: concepite o descrivete la soluzione al problema o all'esigenza sociale e il relativo modello di governance.
4. Proposta di valore sociale/commerciale: specificate la proposta di valore sociale (ossia il valore creato per i beneficiari) e commerciale (ossia il valore creato per i clienti paganti e/o gli investitori).
5. Relazioni e Canali: descrivete come pensate di raggiungere i beneficiari, i clienti e gli investitori a cui intendete rivolgervi.
6. Misure dell'impatto sociale: quali indicatori si possono usare per misurare l'impatto della soluzione?
7. Attività/risorse principali: definite le principali attività e risorse necessarie per supportare l'innovazione.
8. In-kind Supporters e partner principali: elencate i principali partner che forniscono supporto, risorse e servizi per favorire la crescita della soluzione.
9. Struttura di costo e Flussi di ricavi: elencate i costi che si creeranno e come si genereranno i ricavi (es. canoni di abbonamento, freemium/premium, vendita di prodotti, ecc.).
10. Eccedenza: indicate dove sarà investita l'eccedenza, se generata.



SOCIAL
INNOVATION
COMMUNITY

IGPDecaux

