Il Business Model Canvas

Progettato per: **Remy Gildas**

Progettato da**: Remy Gildas**

# Partner chiave

Attività chiave

# Valore offerto

Relazioni con i clienti

# Segmenti di clientela

Chi sono i nostri Partner chiave? Chi sono i nostri fornitori chiave?

Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner? Quali Attività chiave svolgono i partner?

motivazione per la partnership Ottimizzazione e risparmio Riduzione del rischio e dell'incertezza

Acquisizione di particolari risorse e attività

Quali sono le attività necessarie per il nostro valore o

I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti?

I ricavi?

categorie

Produzione

Soluzione di problemi Piattaforma / Rete

Che tipo di valore forniamo ai clienti?

Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere? Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo orrendo ai clienti? Quali bisogni deli clienti stiamo soddisfacendo?

caratteristiche

Novità Prestazioni Personalizzazione "Risolvere" Design

Marca / Status ml Prezzo

Riduzione dei costi Riduzione dei rischi Accessibilità Comodità / Usabilità

# Risorse chiave

Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore

I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti?

I ricavi?

tipologie di risorse

Fisiche

Intellettuali (marchi, brevetti, diritti d'autore, dati) Umane

Finanziarie

# Canali

Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?

In che modo li stiamo raggiungendo? Come sono integrati i nostri canali? Quali funzionano meglio?

Quali sono i più e a livello di costi?

Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?

fasi dei canali

1. Consapevolezza

Come aumentiamo la consapevolezza dei prodotti e servizi della nostra azienda?

1. Valutazione

Come facciamo ad aiutare i nostri clienti a valutare il valore offerto dalla nostra azienda?

1. Acquisto

Come possono i clienti, acquistare specifici prodotti e servizi della nostra azienda?

1. Consegna

In che modo consegniamo il valore offerto ai clienti?

1. Post vendita

Come forniamo assistenza post vendita?

# Struttura dei costi

Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model? Quali delle Risorse chiave sono le più costose?

Quali delle Attività chiave sono le più costose?

la tua attività è più:

Orientata al costo (struttura dei costi snella, valore offerto a basso costo, massima automazione, outsourcing spinto) Orientata al valore (focalizzata sulla creazione del valore, valore offerto premium)

# Flussi di ricavi

Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare? Per che cosa pagano?

In che modo stanno pagando? Come preferirebbero pagare?

Quanto contribuisce ai ricavi ogni di ricavi?

tipi prezzo fisso Prezzo dinamico

esempi di caratteristiche: Costi fissi (salari, affitti, utilities) Costi variabili

Economie di scala Economie di gamma

Vendita di beni Costo per l'uso Abbonamento

Noleggio / Affitto / Leasing Intermediazione

Pubblicità

Prezzo di listino

Dipendente dalle caratteristiche del prodotto Dipendente dal segmento cliente

Dipendente dal volume

Negoziazione ( contrattazione ) Tariffazione in tempo reale Mercato in tempo reale

**Descrivere il Business Model Canvas Idea: Casa Famiglia con Anziani Autosufficienti con Orto per unire due culture (Burkina Faso - Italia) Realizzato da: Remy Gildas**

**Partner Chiave:** Remy e la compagna

I principali fornitori saranno: Consorzio Agricolo; venditore di carburanti; ferramenta, supermercati; Casalinghi; Farmacie; Commercialista, anche per redazione di Contratti con gli Anziani Autosufficienti.

**Le risorse che acquisisco sono:** Gli anziani autosufficienti hanno bisogno di rinnovare il concetto di appartenenza ad una famiglia. Queste risorse vengono da me ospitate e rappresentano la memoria delle proprie famiglie. Gli anziani autosufficienti che vengono ospitati possono far venire degli altri anziani con cui avere relazioni e vivere meglio insieme, in un ambiente fuori città e lontano da inquinamento. Un agricoltore specializzato; personale da assumere a tempo determinato;

Le Attività che i fornitori svolgono sono: attività di vendita di carburanti; fornitura di articoli da ferramenta per la casa e l'orto; Fornitura di Alimenti e bevande; Fornitura di Articoli di Casalinghi e di Farmaci; Articoli dal Consorzio Agricolo; Creazione di contratti con Anziani Autosufficienti

**Motivazione della Partnership;** acquisire nuovi Clienti (Autosufficienti); riscaldamento con GPL (Fornitura periodica) per rendere confortevole il soggiorno degli Anziani; fornitura di medicinali per garantire la Salute.

Riduzione del rischio dell’incertezza del mercato. L'Anziano non è più cliente nel momento in cui non è più autosufficiente.

Ottimizzo e risparmio: Ordinare da Cliente grossi quantitativi, anche per essere trattati bene per la qualità degli articoli. Accordi con i fornitori di mano d'opera.

**Attività Chiave:** Accoglienza di persone anziane autosufficienti. La persona anziana bada a se stessa, si cucina da sola e si lava da sola. E' possibile mangiare insieme ai titolari che provvedono alla pulizia della stanza. I locali di servizio sono riservati agli anziani ospitati; i titolari hanno i propri servizi (Cucina, bagno …). I titolari vivono al piano superiore; gli anziani al piano inferiore, anche per problemi di deambulazione e sicurezza. Vendita di prodotti Africani per unire le due culture; si organizzano passeggiate in campagna ed orto per valorizzare il senso dello stare insieme; si organizzano attività conviviali. Produzione e vendita di ortaggi, frutta; vendita di pomodoro pelati come trasformazione in passate. Vendita di Vino ed Olio provenienti dal mio Orto; vendita di peperoni e pomodori secchi. Coltivazione di Arachide fresca. Produzione di Ocra-Gombò, melenzane Africane Utilizzo dell'Orto per attività didattiche con bambini, Scuole, Organizzare piccolo parco giochi con altalene ………………

**Le attività per creare Valore** sono: creare un ambiente sociale di accoglienza di simili con problematiche simili che servono a vincere la solitudine in cui sono alcuni anziani nelle città in Italia; vengono offerti servizi di accudimento per anziani (fare loro la spesa, accompagnarli in farmacia o in città, dai figli poco lontani); ampi spazi per le stanze dove risiedono gli anziani; coinvolgimento nella vita di tutti i giorni dei Titolari. Far conoscere altri prodotti non presenti in Italia piccola offerta di prodotti Africani cucinati per degustazione; svolgere attività di manutenzione dello spazio adibito ad accoglienza di eventuali ospiti. Tutelare sia gli Anziani Autosufficienti che il Titolare dell'attività.

**Le attività per i Canali di Distribuzione** sono: passaparola sia locale (Taurasi) sia dei nostri amici residenti in città; social in cui si spiega la proposta per anziani autosufficienti e le regole per poter essere accolti; proposte radiofoniche su radio libere; Servizi Sociali del Comune per far diffondere la proposta; Parrocchie che conoscono Anziani con desiderio di vivere esperienze conviviali.

**Le attività per le Relazioni con i Clienti** sono: per i clienti futuri, si utilizzano i canali social per confermare la disponibilità all'accoglienza; per i clienti presenti ogni mattina si fa un giro esplorativo per verificare le esigenze (fare la spesa, andare in farmacia ….); si attivano inviti a passeggiate in campagna ed orto per valorizzare il senso dello stare insieme; si organizzano attività conviviali. Si coinvolgono le scuole mediante offerta di conoscenza dell'orto e delle attività didattiche e ludiche da svolgere nell'orto (raccolta, trasformazione, pietanze, ciclo delle piante ….esperimenti di scienze); recupero di scarti alimentari e costruzione di compost …… La proposta agli Istituti Scolastici sarà gratuita per le prime 2-5 volte con assaggi gratuiti dei prodotti dell'orto e delle lavorazioni dei Titolari (Remy, Clarissa, Elène)

**Le attività necessarie per i ricavi** sono: si partecipa al progetto del Microcredito Nazionale per ricevere il finanziamento richiesto nel Business Plan; si cercano ulteriori finanziamenti, comunali ed Europei; si organizzano attività conviviali gratuite; la proposta agli Istituti Scolastici sarà gratuita per le prime 2-5 volte con assaggi gratuiti dei prodotti dell'orto e delle lavorazioni; organizzi eventi periodici (festa della castagna, festa della vendemmia, gratuiti) in modo da aumentare la rilevanza della proposta e dell'idea; Si vendono i prodotti dell'orto a KM Zero; Si vendono i prodotti degli Anziani; Dobbiamo capire come guadagnare dall'Anziano e come guadagnare dall'Orto.

**Categorie di Attività**

**Risorse Chiave**

**Quali sono le Risorse per il nostro valore offerto**: I Titolari fanno ogni giorno un giro di verifica per salutare gli Anziani Autosufficienti; I Titolari lavorano personalmente nel proprio Orto coltivato con specialità Locali ed Africane; La principale risorsa è l'ubicazione del terreno e della proprietà: aria pulita e prodotti genuini che, offerti con competenza e semplicità offrono ai visitatori momenti indimenticabili. Il Titolare integra i propri prodotti con la Festa del Vino che si tiene principalmente ad Agosto

**Quali sono le Risorse per i nostri canali di distribuzione**: vengono coinvolti i familiari e gli amici per attivare il passaparola sia locale (Taurasi) sia i in città; social in cui si spiega la proposta; coinvolgimento di un giornalista competente per scrivere testi da far passare su radio libere; Attivare la lista dei propri contatti personali e sociali per far diffondere la proposta tramite i Servizi Sociali del Comune; Organizzare tramite la Parrocchia un incontro a fine messa in cui TU illustri il progetto (max 5 minuti) ai parrocchiani.

**Quali sono le Risorse per le relazioni con i Clienti:** i canali social per confermare la disponibilità all'accoglienza; passeggiate in campagna ed orto per valorizzare il senso dello stare insieme; si offre cibo ed aria buona. I Bambini ed i ragazzi delle scuole per fa conoscere l'orto e le attività didattiche e ludiche da svolgere nell'orto (raccolta, trasformazione, pietanze, ciclo delle piante, esperimenti di scienze); cicli di informazione pratica ed operativa recupero di scarti alimentari e costruzione di compost; I Servizi Sociali del Comune; Il parroco e le parrocchiane più vicine al parroco per raggiungere le loro conoscenze; LE scuole che partecipano a progetti (PON, Scuola Viva …)

**Quali sono le Risorse per i ricavi**: Acquisto di un'auto/furgone usati per trasferire gli Anziani e per uso familiare; acquisto di un trattore usato; finanziamento di Enti come il Microcredito; Contratti Utenze (Enel, Telefonia fissa e Mobile) e Segreteria; Il Commercialista. LE scuole che partecipano a progetti (PON, Scuola Viva …)

**Valore Offerto:**

**I prodotti che offriamo sono**

**Il valore che offriamo ai Clienti è:**

**Il problema dei Clienti che stiamo aiutando a risolvere è:**

**Il pacchetto di prodotti/servizi che offriamo ai Clienti sono:**

**I bisogni dei Clienti che soddisfaciamo sono**

**Relazioni con i Clienti:** come interagiamo

**La relazione che voglio stabilire e mantenere con ognuno dei segmenti di Clientela è:**

**La relazione che ho stabilito con i Clienti è:**

**Come la relazione è integrata nel Business**:

**I Costi delle relazioni:**

**Segmenti di Clientela: chi sono i nostri Clienti**

**I clienti più importanti sono:**

**Il mercato di riferimento è:**

**Canali e Distribuzione: come forniamo i Prodotti ed i Servizi alla Clientela**

Attraverso quali Canali vogliono essere raggiunti i miei Clienti

**In che modo li sto raggiungendo:**

**Come sono integrati i miei canali:**

**Quali canali funzionano meglio:**

**Quali sono i più efficienti a livello di Costi:**

**Come li stiamo integrando con le abitudini dei Clienti**

**Struttura dei Costi:**

Cosa pago sostanzialmente

**I costi più importanti del Business sono:**

**Le Risorse chiave più costose sono:**

**Le Attività chiave più costose sono:**

**La struttura dei costi**

**Costi fissi:**

**Flussi di Ricavi:** Come Guadagniamo

**Come guadagniamo da ognuno dei principali Gruppi di Clienti**

**Per quale valore i Clienti vogliono pagare:**

**Per che cosa pagano**:

**In che modo pagano**:

**Come preferirebbero pagare:**

Quanto contribuisce ai ricavi ogni flusso di ricavi:

**Tipi di Flussi e Ricavi**

Vendita di

Abbonamenti,

Pubblicità

Prezzo di Listino