

Module 5

ExtraLife: Business Plan Development, Business Model Canvass, Strategic forms

Il Business Model Canvas

Il **Business Model Canvas** è uno strumento strategico che attraverso il linguaggio visivo aiuta a creare e descrivere qualsiasi modello di business. Utilizzando una suddivisione grafica in **9 blocchi** tematici – che rappresentano i **9 elementi costitutivi** fondamentali dell’azienda – il Business Model Canvas consente di rappresentare visivamente il modo in cui un’azienda crea, distribuisce e cattura valore.

Il **Business Plan (tradizionale)** invece è un documento molto più complesso ed articolato; Indica che cosa, quanto tempo e quanti soldi servono per mettere in pratica il modello di business. In questo senso il **Business Plan** traduce qualitativamente e quantitativamente, attraverso le tabelle di conto economico, stato patrimoniale e rendiconto finanziario prospettici, le idee, la strategia e le intuizioni, le assunzioni elaborate in fase di creazione del proprio business model. In sostanza sono due documenti diversi, il primo consequenziale al secondo, quindi, prima sarebbe bene progettare il Business Model Canvas, buttare giù le idee generali, e soltanto dopo si può pensare a redigere il Business Plan.



Ecco un esempio di struttura del Business Model Canvas relativa ad una impresa che produce giocattoli in legno per bambini:

<i>Partners Chiave</i> <ul style="list-style-type: none">• Creativi e progettisti per segmenti di nicchia• Falegnami• Partner Commerciali	<i>Attività Chiave</i> <ul style="list-style-type: none">• Gestione Piattaforma• Logistica• Promozione della piattaforma	<i>Proposte di Valore</i> <ul style="list-style-type: none">• Contenuti e prodotti di nicchia• Strumento di produzione (Prodotti e contenuti)	<i>Relazione con i clienti</i> <ul style="list-style-type: none">• Supporto ai clienti (Forum in Piattaforma)• Personalizzazione prodotti nicchia	<i>Segmenti di clientela</i> <ul style="list-style-type: none">• Famiglie con Bambini• Creativi per segmenti di nicchia• Mercato di nicchia
	<i>Risorse chiave</i> <ul style="list-style-type: none">• Piattaforma• Logistica		<i>Canali</i> <ul style="list-style-type: none">• Internet• Partner commerciali	



Erasmus+

S

U

Y

S

E

Struttura dei costi

- Gestione e sviluppo piattaforma
- Gestione e sviluppo officina

Flusso di ricavi

- Prodotti differenziati di nicchia
- Package volumi contenuti