



CARIPO  
SOCIAL INNOVATION

LAB



# IL BUSINESS MODEL CANVAS SOCIALE E SOSTENIBILE

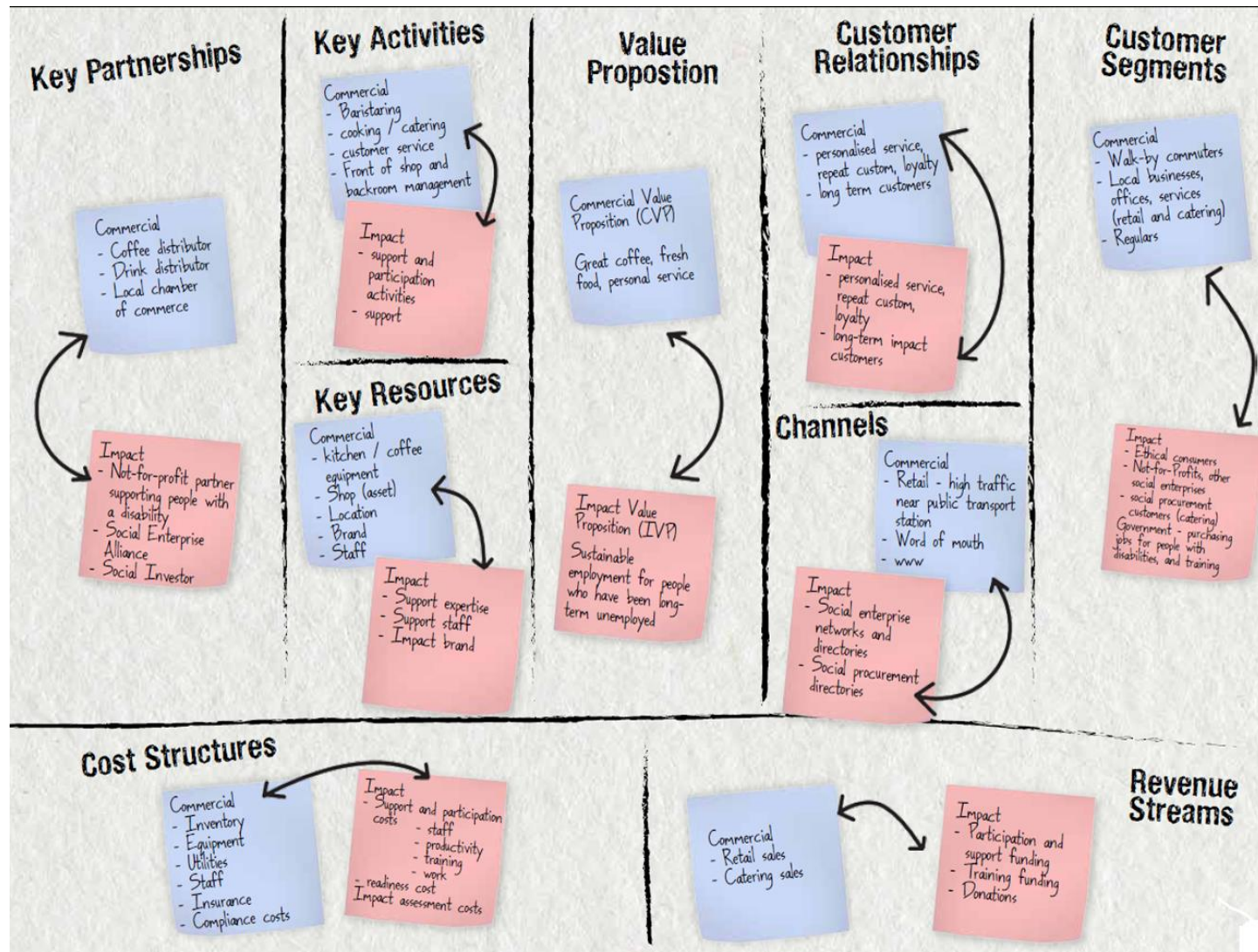
Irene Bengo



# Agenda

- Il Business model canvas tradizionale
- Il Business model canvas sociale e sostenibile (BMCSS)
- **Il BMCSS: come costruirlo**

# Il business model canvas sociale e sostenibile



# Il business model canvas sociale e sostenibile

<b>Stakeholder chiave</b> La rete di stakeholder (fornitori, distributori e altri partner..) che aiutano a raggiungere gli obiettivi sociali/ sostenibili e commerciali) <b>STAKEHOLDER</b> <b>Non profit</b> <b>Imprese sociali</b> <b>Pubblico</b> <b>Imprese profit con obiettivo sociale</b> <b>Imprese con CSR avanzata</b> <b>Fondazione</b> <b>Investitori impatto</b> <b>Network</b>	<b>Attività chiave</b> Su quali attività si deve concentrare l'impresa per avere successo? <b>Attività partecipative (interne ed esterne)</b>	<b>Proposte di valore sociale</b> Quale problema vorresti risolvere? Quale è la soluzione, prodotti, servizi forniti? <b>Quale valore vogliamo trasmettere ai beneficiari?</b>	<b>Relazioni con i beneficiari e clienti, Come i beneficiari possono diventare la 'comunità' o come possono co-creare o co-produrre?</b> <b>Approccio partecipativo</b> Come posso acquisire i clienti? Come posso mantenerli?	<b>Segmenti di clientela</b> Chi sono le persone che compreranno il nostro prodotto/servizio? Clienti diretti Clienti indiretti	<b>Beneficiari</b> Chi sono gli individui, le organizzazioni, le comunità che l'impresa vuole impattare positivamente?
	<b>Risorse chiave</b> Di quali risorse abbiamo bisogno? Quali abbiamo già a disposizione? <b>Rafforzamento competenze interne</b> <b>Brand impatto (accountability)</b>	<b>Impatto e Metriche</b> <b>Come misuri l'impatto sociale?</b> Rispetto a beneficiari, stakeholder, finanziatori, lavoratori.. Quali sono le dimensioni di valore e i relativi KPIs (outcome e impact)		<b>Canali</b> <b>Come raggiungere i segmenti di beneficiari e/o clientela</b>	
<b>Struttura dei costi</b> Commerciali... Altri: partecipazione, staff, formazione, agevolazioni Valutazione impatto			<b>Flussi dei ricavi</b> Chi paga? Per che cosa paga? <b>Ricavi da attività commerciali</b> Altri ricavi: donazioni, bandi, finanza ad impatto sociale...		

# Il business model canvas sociale e sostenibile – un esempio

**OBIETTIVO:** Creazione di opportunità lavorative per evitare l'esclusione sociale dei giovani detenuti, sfruttando i vantaggi dell'inclusione lavorativa e mantenendo un approccio sostenibile, sociale e ambientale

STAKEHOLDER CHIAVE	ATTIVITA' CHIAVE	PROPOSTA DI VALORE SOCIALE	RELAZIONE CON I CLIENTI	SEGMENTI DI CLIENTELA	BENEFICIARI
Proprietari privati; Proprietari del frantoio; Fornitori; Ufficio turistico Fondazione Finanziatori: banche, fondazioni, crowd founding, impact investors Istituzioni locali; Proprietari di immobili dove ospitare i giovani; Negozio Tutors e Coaches Comune Agenzie di formazione Corrieri	Produzione olio d'oliva; Formazione dei giovani adulti detenuti; Gestione dei ragazzi al di fuori del centro di detenzione; Sviluppo di attività per una positiva integrazione dei giovani nella comunità locale; Gestione dei terreni abbandonati; Organizzazione dei tours; Gestione delle attività per l'allargamento del business Ricerca e sviluppo	<i>Lavoriamo con l'ambizione di raggiungere la più alta qualità nella produzione dell'olio d'oliva. Ci affidiamo alla passione per il nostro lavoro e il desiderio di investire nei giovani detenuti per dargli la possibilità di una vita propria. Facciamo tutto ciò promuovendo e riqualificando il territorio</i>	Attrarre nuovi consumatori: uso di eventi e fiere Mantenere i propri clienti: usando lealtà e trasparenza Coinvolgimento dei consumatori: diffondere la consapevolezza riguardo questioni sociali e ambientali	Ristoranti; Turisti; Ospiti dei Tours; Scuole; Altri produttori d'olio della zona Clienti del negozio Consumatori di prodotti secondari (legno, nocino etc) Compratori Online; Comunità locale; GAS (Gruppi Acquisto Solidale) Aziende alla ricerca di regali per occasioni;	Giovani detenuti Famiglie Istituzione carceraria Scuole Comunità
	RISORSE CHIAVE	IMPATTO	CANALI DI VENDITA		
	Esperienza degli imprenditori nel settore; Forza lavoro; Giovani detenuti; Terreni; Strumenti di lavoro; Un brand di valore; Certificazione DOP;	Sistema di misurazione delle performance aziendali; SROI;	Negozio in loco; Ufficio turistico; Online website Negozio "Buoni Dentro"; Fiere; Tour di degustazione;		
<b>COSTI</b>			<b>RICAVI</b>		
Frantoio; Manodopera; Affitto dei terreni; Quota per le agenzie turistiche; Sviluppo del sito internet; Servizio di consegna; Materie prime;			Vendite; Tour di degustazione; Lavori extra presso altri produttori; Donazioni;		