Modello di Business Culturale Partecipativo

NOME DELL'ORGANIZZAZIONE 1

2 DICHIARAZIONE DI MISSIONE GENERALE

Descrivere la missione generale dell'organizzazione.

3 SFIDA PRINCIPALE

Definire la/e sfida/e principale/i che si intende risolvere. Includere dati a supporto, se possibile.

4 PROPOSTA DI VALORE / SOLUZIONE

Descrivere la soluzione proposta per affrontare la sfida identificata.

5 CONCORRENTI O ALTERNATIVE

Sono già presenti sul mercato dei concorrenti o soluzioni alternative a quella da te proposta? Se sì, quale sarebbe il tuo vantaggio competitivo?

6 UTENTI E STAKEHOLDER

Descrivere come sono coinvolti nelle diverse fasi del progetto.

basso coinvolgimento	**Informare**
	Consultare
	Co-Creare
alto coinvolgimento	**Co-possedere**

UTENTI

Descrivere i principali gruppi target per la tua soluzione (es. utenti, clienti, beneficiari, ecc.)

STAKEHOLDER

Descrivere i principali stakeholder con i quali sarà sviluppata la soluzione (es. fornitori di servizi e prodotti, finanziatori, ecc.)

7 RELAZIONI

Come costruisci relazioni a lungo termine con i tuoi utenti e stakeholder?

8 CANALI

Quali canali esistenti o nuovi prevedi di utilizzare per consegnare la tua soluzione ai tuoi gruppi target?

9 ATTIVITÁ CHIAVE

Descrivere le attività chiave per implementare o fornire la tua soluzione. Quali sono i passaggi chiave in questo processo?

10 RISORSE CHIAVE

Descrivere le risorse chiave interne ed esterne richieste in questo processo.

☑ **RISORSE DISPONIBILI**

Umane:

Intellettuali:

Finanziarie:

Fisiche:

Tecnologiche:

☒ **RISORSE ATTUALMENTE NON DISPONIBILI**

Umane:

Intellettuali:

Finanziarie:

Fisiche:

Tecnologiche:

11 MODELLI DI RICAVO

Seleziona tutti i modelli di ricavo rilevanti per il tuo progetto:

- ☐ FINANZIAMENTO PUBBLICO
- ☐ TRANSAZIONE
- ☐ MODELLO DI SERVIZIO
- ☐ ABBONAMENTO
- ☐ FREEMIUM
- ☐ DONAZIONE
- ☐ CROWDFUNDING
- ☐ SPONSORIZZAZIONE
- ☐ PUBBLICITÁ
- ☐ COMMISSIONE
- ☐ RICARICO
- ☐ PAGAMENTO AD UTILIZZO
- ☐ LICENZA
- ☐ INTERMEDIAZIONE
- ☐ PREZZO DINAMICO
- ☐ ALTRO

12 USCITE

Quali sono i costi più importanti intrinseci nella soluzione / proposta di valore?

ENTRATE

Come guadagnerai dalla proposta di valore? Quali sono i benefici non finanziari della soluzione (es. ambientali, sociali)?

13 STRATEGIA DI LUNGO TERMINE

Dopo un'implementazione riuscita, descrivere i possibili passi successivi o le future iterazioni.

14 INDICATORI CHIAVE DI PERFORMANCE

Quali indicatori (sia finanziari che non finanziari) misurano il successo del progetto?

La tabella può essere compilata in qualsiasi ordine, ma si raccomanda la sequenza indicata.

Struttura ispirata da www.strategyzer.com