

Il business model canvas sociale

Stakeholder chiave Chi mi aiuta a raggiungere gli obiettivi sociali e commerciali?	Attività chiave Cosa faccio e su quali attività mi devo concentrare per raggiungere il risultato preposto (servizio innovativo/efficace/mo dellizzabile/di impatto)?	Proposte di valore sociale Quale problema voglio risolvere? Qual è la soluzione (prodotti, servizi, processi) che intendo fornire?	Relazioni con i beneficiari e clienti, Come interagisco con i beneficiari? Come posso co-progettare e/o co-produrre insieme a loro? Come posso acquisire i clienti? Come posso mantenerli?	Segmenti di clientela Chi sono le persone che comprenderanno il mio prodotto/servizio? (destinatari diretti e destinatari indiretti)	Beneficiari Chi sono gli individui, le organizzazioni, le istituzioni, le comunità a cui il mio ente vuole essere utile, impattando positivamente?
	Risorse chiave Di quali risorse (umane, intellettuali, fisiche e finanziarie) ho bisogno? Quali ho già a disposizione?	Impatto e Metriche Come misuro l'impatto sociale? Rispetto a beneficiari, stakeholder, finanziatori, lavoratori, ecc.. Quali sono le dimensioni di valore e i relativi KPIs (outcome e impact)?		Canali Come raggiungo i segmenti di beneficiari? Come mi faccio conoscere e porto valore?	
Struttura dei costi Quali costi devo sostenere per rendere funzionante il mio modello di business? (tutti i costi, non solo quelli commerciali)			Flussi dei ricavi Chi paga? Per che cosa paga? (valutare i ricavi da attività commerciali + altri ricavi: donazioni, bandi, finanza ad impatto sociale...)		