

## Il business model canvas sociale

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