**Il business model canvas sociale e sostenibile**

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