**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 direttiClienti 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…** |