

## Lean Canvas di Economia Civile

Il **Canvas NeXt** rappresenta un business model che sintetizza graficamente come l'idea proposta sia in grado di creare valore economico, sociale e ambientale rispondendo agli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite , tenendo conto delle “reti” da attivare nel territorio, le risorse e le attività necessarie per avviarla, i segmenti di clienti ed early adopters a cui rivolgersi, i suoi aspetti economici finanziari e la sua sostenibilità. Il Canvas risulta agile ed intuitivo per chiunque voglia sviluppare un'idea di business,

### I principi caratterizzanti il modello Canvas NeXt sono così riassumibili:

- **L'economia è civile.** E' una visione dell'economia che mette al centro la persona, il lavoro e l'impresa.
- Gli imprenditori sono dappertutto. Il metodo non si applica solo alle nuove aziende, ma a tutti contesti in cui si sviluppano nuovi prodotti e servizi in condizioni di estrema incertezza, comprese le grandi corporation.
- **L'imprenditoria è una forma di management.** Una startup non è solo un prodotto, è un'istituzione, e in quanto tale richiede un tipo di management tarato sul suo contesto di estrema incertezza.
- **Apprendimento convalidato.** Una startup esiste per apprendere come creare un business sostenibile, oltre che per creare un prodotto. Tale apprendimento può essere effettuato utilizzando un metodo scientifico, fortemente basato su ipotesi, e la verifica delle stesse tramite esperimenti e misurazioni.
- **Creazione-Misurazione-Apprendimento.** E' un ciclo di feedback le cui attività sono trasformare le idee in prodotti, misurare le reazioni dei clienti, e decidere se perseverare o effettuare delle variazioni, marginali o sostanziali.
- **Contabilità dell'innovazione.** Consiste nella misurazione dei progressi fatti, fissare le milestone, e l'ordine e priorità dei task.
- **Il Minimo Prodotto Fattibile** è la caratteristica più importante del modello Canvas NeXt, esso rappresenta l'output di una strategia per accelerare al massimo il ciclo di feedback, al fine di ottenere in maniera veloce delle metriche relative al prodotto o ad una sua caratteristica. Esso ha solo pochissime chiave, ed è distribuito ad un piccolo sottoinsieme di potenziali clienti (early adopters), al fine di ottenere riscontri, sui quali si baseranno le attività future.

## NeXt - Lean Canvas di Economia Civile



### 1 - Problema (territorio, economia civile e agenda 2030)

A livello locale: Il problema sociale e/o ambientale e/o economico a cui si vuole dare una risposta

A livello nazionale: scegliere uno o più domini del BES – Benessere Equo e Sostenibile dell'Istat che si vorrebbe migliorare



### 10 - Metriche chiave

A livello locale/nazionale: Indicatori di riferimento per capire se si sta andando nella giusta direzione di risolvere il problema del territorio individuato.

A livello internazionale: Tenere come riferimento se e quanto si sta rispondendo ai principi dell'Economia Civile e agli indicatori degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile dell'Agenda



### 4 - Soluzione

La soluzione per risolvere il problema



### 6 - Attività, risorse e partner chiave

Attività, risorse umane/tecniche e partner chiave per avviare l'idea



### 3 - Offerta di valore

Singolo e chiaro messaggio su che cosa la proposta si differenzia e perché comprarla

Scegliere uno o più obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda 2030 e quale/i principio/i di Economia Civile si vuole raggiungere



### 5 - Vantaggio "Sleale"

Cosa non può essere copiato o comprato



### 11 - Canali di vendita

Le modalità, tradizionali e/o innovative, con cui raggiungiamo i destinatari



### 2 - Segmenti di clientela

Clienti e utenti target



### 8 - Struttura dei costi

Costi acquisizione clienti, Costi di distribuzione, Hosting, Persone, strumenti, ecc..



### 7 - Flussi dei ricavi

Prezzo medio a cui si intende vendere il servizio/prodotto, Ricavi, Break Even Point



### 9 - Contabilità dell'innovazione

Quali sono i benefici sociali ed ambientali previsti dalle attività per il territorio e la comunità?



### 12 - Apprendimento convalidato

Prima sperimentazione o prototipo da realizzare con i clienti più sensibili (early adopter) per acquisire informazioni quali-quantitative

### **Problemi (Territorio e Agenda 2030)**

A livello locale: Il problema sociale e/o ambientale e/o economico a cui si vuole dare una risposta

A livello nazionale: scegliere uno o più domini del BES – Benessere Equo e Sostenibile dell'Istat che si vorrebbe migliorare

### **2) Segmenti di clientela**

Clienti ed utenti target

### **3) Offerta di valore**

Singolo e chiaro messaggio su che cosa la proposta si differenzia e perché comprarla

Scegliere uno o più obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda 2030 e quale/i principio/i di Economia Civile si vuole raggiungere

#### **4) Soluzione**

La soluzione sostenibile al problema del territorio

#### **5) Vantaggio “sleale”**

Cosa non può essere copiato o comprato

#### **6) Attività, Risorse e Partner chiave**

Per ogni singola Attività prioritaria specificare: risorse tecniche e umane per realizzarla e i Partner chiave di cui necessitate

### **7) Flussi di ricavi**

Prezzo medio al quale intendiamo vendere il nostro Minimo Prodotto Fattibile, Ricavi/Ebitda, Break Even Point, ecc..

### **8) Struttura dei costi**

Costi acquisizione clienti, Costi di distribuzione, Hosting, Persone, strumenti, ecc..

### **9) Contabilità dell'innovazione**

Quali benefici sociali e ambientali previsti dalle attività per il territorio e la comunità?

## **10) Metriche chiave**

## **11) Canali di vendita**

Il blocco dei *Canali* descrive come l'azienda raggiunge un determinato segmento di clientela per presentargli e fornirgli la sua proposta di valore.

## **12) Apprendimento convalidato**

Prima sperimentazione o prototipo da realizzare con i clienti più sensibili (early adopter) per acquisire informazioni quali-quantitative