

## Faccio l'impresa con un disegno e tanti Post It

**Pubblicato:** Mercoledì 23 Novembre 2016



Dal 2009 (anno in cui viene lanciato ufficialmente) al 2015, il **Business Model Canvas** ha conquistato il mondo: di libri che spiegano il modello ne sono stati venduti più di **1 milione**, **5 milioni sono le copie scaricate** (il Business Model Canvas è open source), su **100 imprenditori 36 dicono** che il modello serve per sviluppare un nuovo business, mentre **21 affermano** che è importante per sviluppare nuovi prodotti.

Se ne parla al **Faberlab di Tradate, giovedì 24 novembre, ore 16** (per iscriversi: <http://www.faberlab.org/officina-delle-idee-disegnare-il-proprio-business/>) nell'ambito del progetto **"Giovani di Valore"** promosso da **Fondazione Cariplo e Welfare in Azione**. Segnatevelo in agenda, perché nonostante i vostri impegni e quello che vorreste fare, l'appuntamento non si può perdere. **Daniele Radici** (foto sopra), descritto da chi lo ha conosciuto e ci ha lavorato insieme come "visionario, divertente e carismatico", è un ingegnere poco più che trentenne che spiega agli imprenditori, o a chi lo vuole diventare, come misurare efficacemente la validità di un progetto attraverso il Business Model Canvas. Mettere e togliere Post It da un foglio potrebbe sembrare uno scherzo, e invece un'impresa nasce anche così.

**Di cosa si tratta?** «Il **Business Model Canvas** è uno **strumento** veloce e semplice (anche se non facile) che rende viva un'idea e la pone sotto stress. Per l'appunto, la misura – dice Radici. Perché si possono anche realizzare modelli belli di business, ma poi se tutto quello che si fa è legato solo a ipotesi o congetture, non serve a niente. Come si dice: esci dall'ufficio e cerca di validare le tue ipotesi. In poche parole, il Business Model Canvas aiuta le persone a disegnare il loro modello di business. Quello che hanno in testa potrebbe anche non funzionare: come capirlo? E' questa la chiave di volta, perché il Business Model Canvas mette in campo le azioni strategiche che servono tanto ad una nuova azienda quanto a quella che c'è già. Si parte dai clienti, si lavora sul valore offerto, sui canali di pagamento, sulle attività e risorse, sui partner e sui costi. Su tutte le aree strategiche che un imprenditore deve conoscere per gestire il business».

Un **Business Model Canvas** si compone in otto ore ed è fatto di un solo foglio. Altri modelli, invece, possono richiedere molto più tempo e arrivare anche a trenta fogli. Disegnare un Business Model Canvas significa, allora, progettare un modello di business che funzioni. Una volta disegnato, si passa alla sua validazione, all'implementazione (se necessaria) e poi al controllo. Come si procede? Invece di pianificare e poi fare, con il **Business Model Canvas** si procede a piccoli passi: si pianifica e si fa, si pianifica e si fa.

E serve per rispondere a queste domande: sai comunicare in modo chiaro e sintetico il valore della tua azienda? Sai chi sono i clienti del prodotto? Sai parlare in modo mirato con i clienti? Hai una nuova tecnologia ma non riesci a venderla? Stai perdendo quote di mercato e il tuo prodotto non è più competitivo

Redazione VareseNews  
redazione@varesenews.it

