



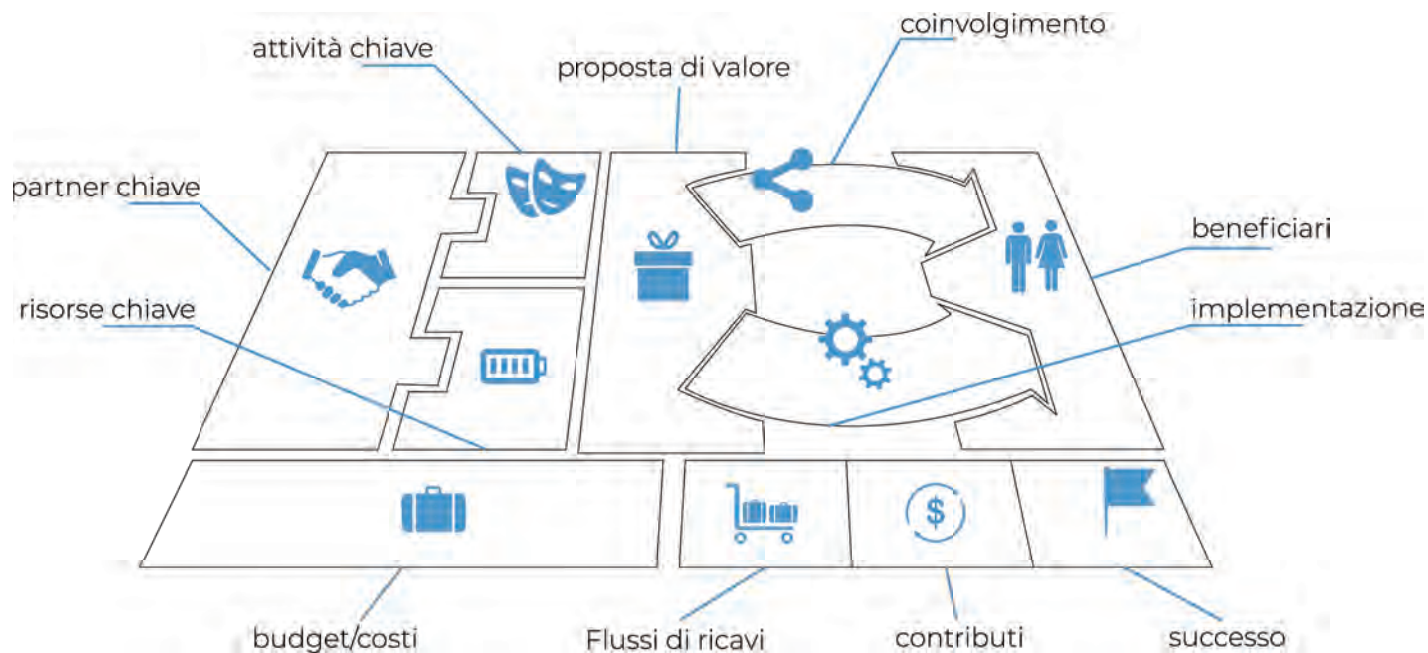
# WORKSHOP IN CANVAS

*il Business Canvas per progetti culturali*

*a cura di Michele Magnani*



# CHE COS'É IL BUSINESS CANVAS PER PROGETTI CULTURALI?



E' uno strumento strategico, che utilizza il **linguaggio visuale** - una mappa in formato A0 da appendere al muro, con l'utilizzo di post it - per il lavoro in team, scomponendo gli elementi di progetti complessi, semplificandoli.

Diviso in nove blocchi e realizzato specificamente per le organizzazioni culturali e artistiche serve a:

- ✓ Realizzare la **Mission** della propria organizzazione
- ✓ Generare gli elementi di **sostenibilità economica**,
- ✓ Attivare la propria community nella **co-creazione** di valore
- ✓ Implementare l'**innovazione digitale** integrandola nel modello di business



# NUOVI MODELLI IBRIDI

Tre fattori rendono necessaria una **innovazione nel modello di gestione** delle organizzazioni nell'ambito della cultura e dell'arte:

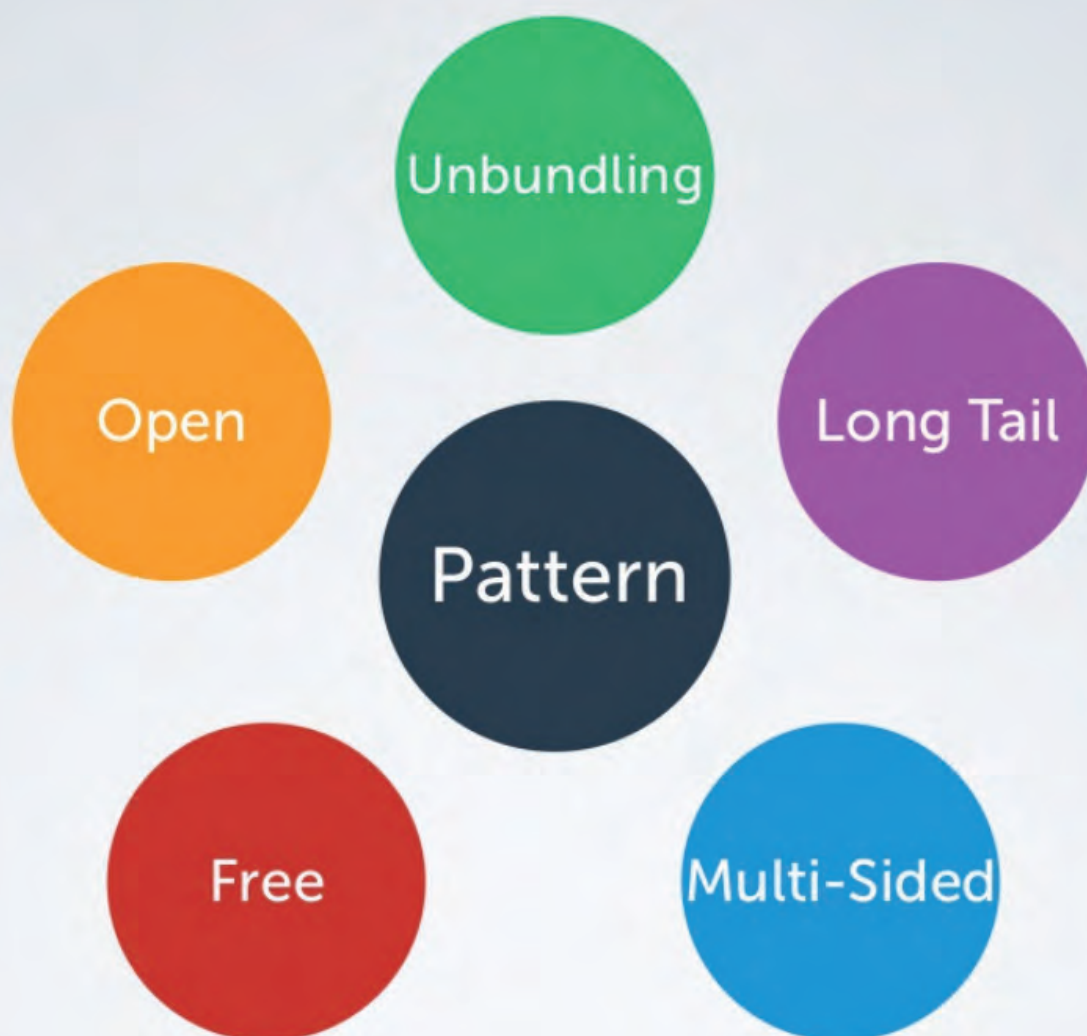
- Il venir meno del ruolo di finanziatore da parte delle istituzioni pubbliche
- Lo sviluppo di nuove modalità di fruizione della cultura e il ruolo del digitale
- La conseguente ricerca di nuovi pubblici

**La prima** ragione per la quale parliamo di ibridi è che per rispondere a queste nuove esigenze abbiamo realizzato un Canvas che **integra modalità e valori delle non profit culturali, con alcuni strumenti for profit.**

**La seconda** ragione è che ci riferiamo ad attività che non sono catalogabili nei Pattern consolidati dei modelli di business, ma si intrecciano con molti di essi. Dai modelli “multi-sided” nei quali abbiamo diversi pubblici, ai modelli “open” con il ruolo attivo di beneficiari e partner. Fino ai modelli “di nicchia” quando parliamo di attività editoriali.

**Non esiste un unico modello, ma diversi modelli che variano a seconda del contesto territoriale, agli attori in campo e agli obiettivi.**

# I PATTERN



# WORKSHOP

## il Business Model per progetti culturali

### Programma

- Che cos'è il Business Model
- Le specificità dei progetti culturali
- La proposta di valore per i diversi beneficiari
- Canali di contatto e implementazione dell'innovazione digitale
- Community e co-creazione di valore: dalla relazione al coinvolgimento
- Risorse, attività e partner, strategici
- Sostenibilità economica: costi, budget e differenziazione delle entrate
- Modelli ibridi tra profit e non-profit nei case studies internazionali



### Obiettivi

- Visualizzare le modalità di co-creazione e distribuzione del valore.
- Generare il Business Model del tuo progetto culturale
- Sviluppare gli elementi di sostenibilità economica.
- Imparare a collaborare e a pensare creativamente
- Realizzare la mission della tua organizzazione

### Metodologie didattiche

- Lavoro in team
- Utilizzo di case studies.
- Attività da svolgere tra un incontro e l'altro: analisi e ricerche sul campo.\*

*\* Per workshop a cadenza settimanale (esclusi Formula Week End), saranno usati materiali a cura del docente per facilitare il processo di creazione del proprio business model, che al termine del corso resteranno ai partecipanti.*

***Imparare un linguaggio per descrivere, visualizzare, valutare e cambiare il proprio modello di business.***



## **Perché utilizzarlo**

- Migliora la pianificazione strategica
- Aiuta il lavoro di squadra, evita la dispersione di energie
- Coinvolge partner e utenti nel progetto
- Facilita la relazione con sostenitori e finanziatori
- Costruisce l'autonomia del tuo progetto

**Destinatari** Workshop indicato per: organizzazioni culturali e artistiche

## **Modalità e costi**

Lezioni personalizzate per la tua organizzazione

**Per team fino a 3 persone 700€+iva\*** (una volta a settimana 4h)

**Per team fino a 6 persone 900€+iva\*** (una volta a settimana 4h)

Formula WEEK END (8h al giorno)

**Per team fino a 3 persone 550€+iva\***

**Per team fino a 6 persone 700€+iva\***

**Durata** 16 ore

**Attivazione** su richiesta

\*Da aggiungere le spese di viaggio per workshop da svolgersi fuori dalla città di Firenze.

*Chi ha partecipato allo Workshop di 5 ore nel 2018, potrà attivare quello di 12 ore con un risparmio del 25%*

# Il docente facilitatore



## Michele Magnani

Imprenditore sociale e Manager, laureato in Filosofia. Ha lavorato per undici anni nelle Istituzioni della Regione Toscana. Dal 2011 nella sharing economy come consulente sulla comunicazione istituzionale e sociale. Dal 2013 co-owner e manager della rete di coworking Multiverso, come responsabile PR & communication fino al 2015. Ha gestito stage di avvio all'attività professionale.

**Soprattutto:** ha cominciato a utilizzare il metodo del BMC nel coworking e successivamente, per la realizzazione di workshop con freelance, aziende e realtà del mondo no-profit.

Attività già svolta per:



## Contatti:

Cell. **3394453956**

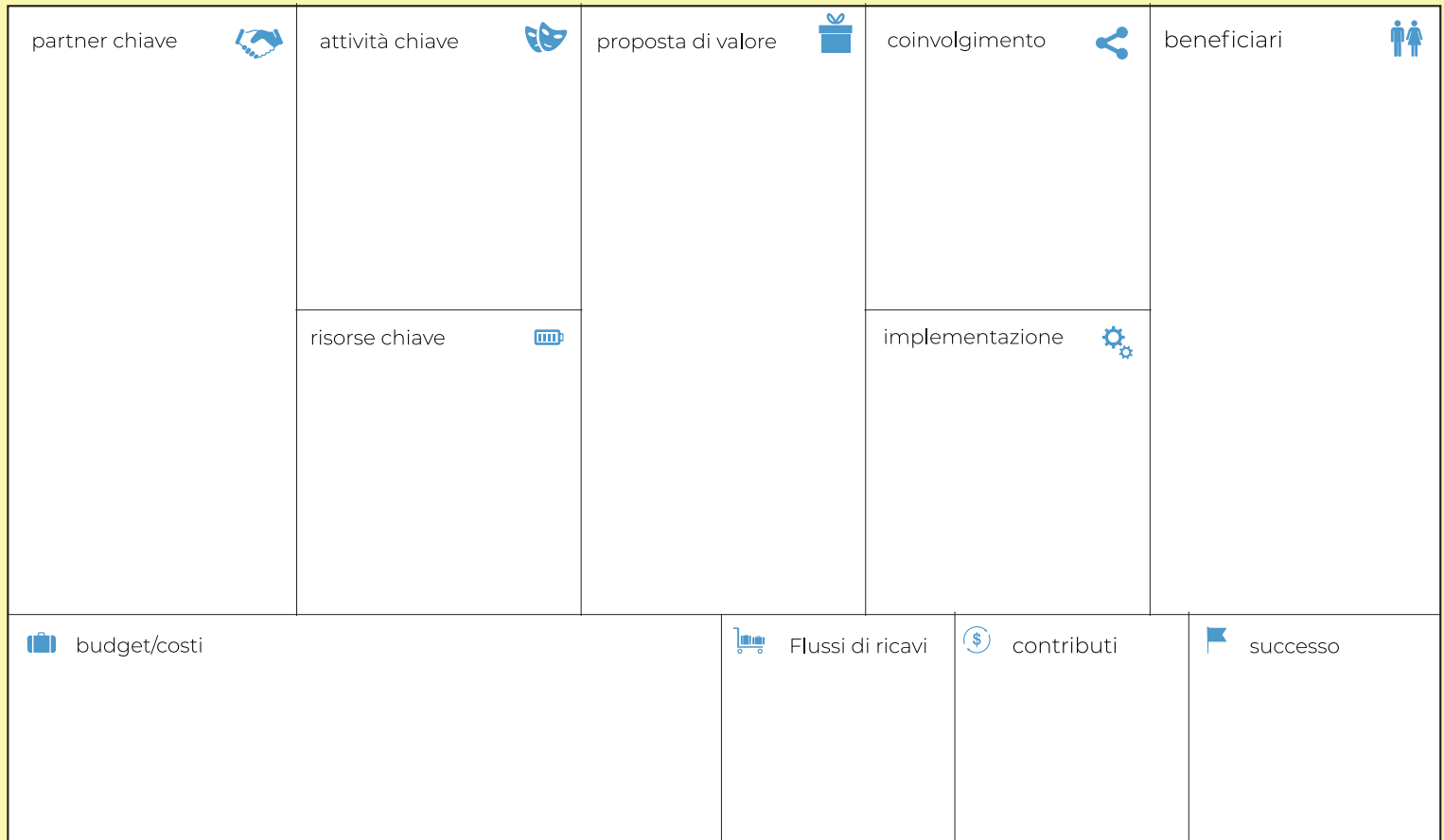
Mail: [michele.magnani@multiverso.net](mailto:michele.magnani@multiverso.net)


Skype: @mmagnani711

## Profilo LinkedIn:

<https://it.linkedin.com/in/michelemagnani>

# Il Business Canvas per progetti culturali



 Il Business Canvas per progetti culturali di Michele Magnani è basato sul lavoro <http://www.businessmodelgeneration.com>  
Business model canvas di Alex Osterwalder. Distribuito con Licenza Creative Commons Attribuzione 4.0 Internazionale. <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

## I 9 blocchi:

1. I **beneficiari** ai quali il progetto si rivolge. Ci possono essere diversi pubblici da individuare.
2. La **proposta di valore** con l'attività e i servizi offerti; esprime il valore tangibile e quello intangibile che vengono proposti.
3. **Implementazione**: integrazione dell'innovazione digitale nel modello di business (rapporto tra off e online).
4. **Coinvolgimento e supporto** dei beneficiari nella co-creazione di valore. Centralità della community di riferimento.
5. **Flussi di ricavi** (prevalenti & accessori), contributi esterni e criteri di successo.
6. Le **risorse chiave** fanno funzionare il progetto e sono quelle: umane, finanziarie, intellettuali e fisiche
7. Le **attività chiave** (strategiche) fanno funzionare il modello di business culturale/artistico
8. I **partner chiave** in relazione : alle risorse, agli obiettivi, alla distribuzione o all'attività online
9. **Budget/costi**. Ammontare del budget prestabilito e/o costi da sostenere legati a: risorse, attività e partner strategici.