
Business Model Canvas: questo sconosciuto

di [Assunta Incarnato](#)

Publicato il 21 Marzo 2018

La consulenza aziendale è un campo molto interessante per il futuro della professione di commercialista: oggi spieghiamo in poche righe come si può sviluppare tale consulenza tramite il Business Model Canvas, uno strumento di progettazione e rappresentazione grafica di un'idea imprenditoriale (il termine inglese Canvas sta per tela) che appunto, grazie alla suddivisione in nove blocchi tematici, consente di rappresentare visivamente il modo in cui un'azienda crea, distribuisce e cattura valore

A grande richiesta dei nostri lettori proponiamo un breve estratto del nostro [articolo di ieri in tema consulenza aziendale e di business model canvas](#).

La consulenza aziendale è un argomento che interessa sempre di più i professionisti perchè rappresenta uno degli strumenti utilizzabili per sostituire il tradizionale business della tenuta della contabilità e assistenza agli adempimenti fiscali. La consulenza aziendale è di forte interesse per gli imprenditori perchè il loro obiettivo è quello di far crescere l'azienda non solo in relazione al fatturato ma anche sotto tanti altri aspetti quali ad esempio la conoscenza del break even point, l'individuazione del prezzo più corretto da applicare alle vendite delle proprie merci o servizi, il raggiungimento di obiettivi strategici, l'individuazione stessa degli obiettivi strategici e quant'altro e sempre di più il commercialista dovrà aiutare l'imprenditore a destreggiarsi nei complessi meandri delle strategie aziendali.

[blox_button text="SE VUOI AVVIARE LE TUE CONOSCENZE SULLA MATERIA DEL CONTROLLO DELLA GESTIONE AZIENDALE CLICCA QUI==>"

link="https://www.commercialistatelematico.com/ecommerce/bsc-game-aprile-2018.html" target="_self"
button_type="btn-default" icon="" size="btn-md" /]

Ecco i primi 2 paragrafi dell'articolo di Assunta Incarnato

Novanta per cento!

Questa la percentuale, secondo le statistiche, delle Start up che falliscono che entro i primi anni di avvio dell'idea imprenditoriale. Giovani (ma non solo) che si mettono in gioco e tentano di crearsi un lavoro in risposta alla crisi economica che ha travolto il nostro Paese, che si mettono alla ricerca di investitori che credono nella loro idea, normative che cercano di incoraggiare in ogni modo l'avvio di nuove imprese... ma poi? Cosa si cela dietro tanti insuccessi?

Purtroppo (o per fortuna) il modo di fare impresa – soprattutto in Italia - è radicalmente cambiato negli ultimi anni.

I mercati sono molto più complessi, i consumatori – grazie all'accesso a mezzi di informazione solo fino a qualche anno fa impensati – più informati e quindi più esigenti, la concorrenza sempre più variegata, complessa e agguerrita.

Da una parte è necessario avere un approccio più complesso ed analitico, dall'altra l'idea imprenditoriale deve essere anche semplice da attuare e da condividere, sia con il team di collaboratori, che con i partner ed eventualmente con i finanziatori.

Cosa fare allora?

In questo articolo parlerò del Business Model Canvas, un utilissimo strumento che permette di coniugare entrambe le esigenze.

Il Business Model Canvas è uno strumento di progettazione e rappresentazione grafica di un'idea imprenditoriale (il termine inglese Canvas sta per tela) che appunto, grazie alla suddivisione grafica in nove blocchi tematici, consente di rappresentare visivamente il modo in cui un'azienda crea, distribuisce e cattura valore.

Il suo ideatore è [Alexander Osterwalder](#), ricercatore svizzero presso l'Università di Losanna e noto per i suoi studi sul Business Modeling.

Osterwalder è oggi autore, consulente e imprenditore, e ha sviluppato nei tardi anni duemila il Business Model Canvas, nato dalla collaborazione con altri 470 consulenti aziendali e strategici di tutto il mondo, che lo utilizzano oggi per aiutare imprese e consulenti a strutturare da subito un'idea di business concreta e realizzabile.

[SE VUOI AVVIARE LE TUE CONOSCENZE IN MATERIA DI CONSULENZA AZIENDALE E CONTROLLO DELLA GESTIONE CON UN APPORFONDITO SEMIANRIO FULL-IMMERSION clicca qui](#)

[Il prossimo evento formativo si terrà a Milano il 5 e 6 aprile 2018](#)

COME SI UTILIZZA IL BUSINESS MODEL CANVAS

Il Business Model Canvas è un modello composto da nove blocchi tematici che rappresentano altrettanti elementi costitutivi di un moderno sistema aziendale, la cui disposizione sulla “tela” non è causale.

Partendo da destra, si trovano i quattro “pilastri” su cui poggia la proposta dell’azienda e come essa si propone nei confronti del mercato di riferimento: Clienti (segmenti), Relazione con i clienti, Canali distributivi e Ricavi. A sinistra, invece, troviamo i quattro pilastri fondamentali dell’organizzazione interna: Risorse chiave, Attività chiave, Partner chiave e Struttura dei costi.

L’anello di congiunzione ideale tra organizzazione interna e atteggiamento nei confronti del mercato è il blocco centrale, il Valore offerto, dal quale bisogna partire per strutturare – passo dopo passo - l’intera idea di Business.

L’utilizzo del modello è molto semplice; è possibile scaricarlo da internet gratuitamente , stamparlo (possibilmente in dimensioni molto grandi, anche A0), armarsi di gomma e matita o meglio di post-it, e cominciare a compilare i singoli riquadri, seguendo il seguente ordine di compilazione.

[Se vuoi leggere l'intero articolo clicca qui \(riservato abbonati CommercialistaTelematico\)](#)

20 marzo 2018

Assunta Incarnato