

# SILVER WORKERS

## Laboratorio di idee d'impresa

### 2. Il Business Model Canvas

Francesco Lembo  
Sistemi Formativi Confindustria  
01/12/2017



“Running a crappy friterie around the corner takes as much time and work as running a global corporation...”

*Jean Derely*

Founder, Woorank and BetaGroup\*

*\*il più grande ecosistema di start-up in Belgio*

Come fare paragoni?

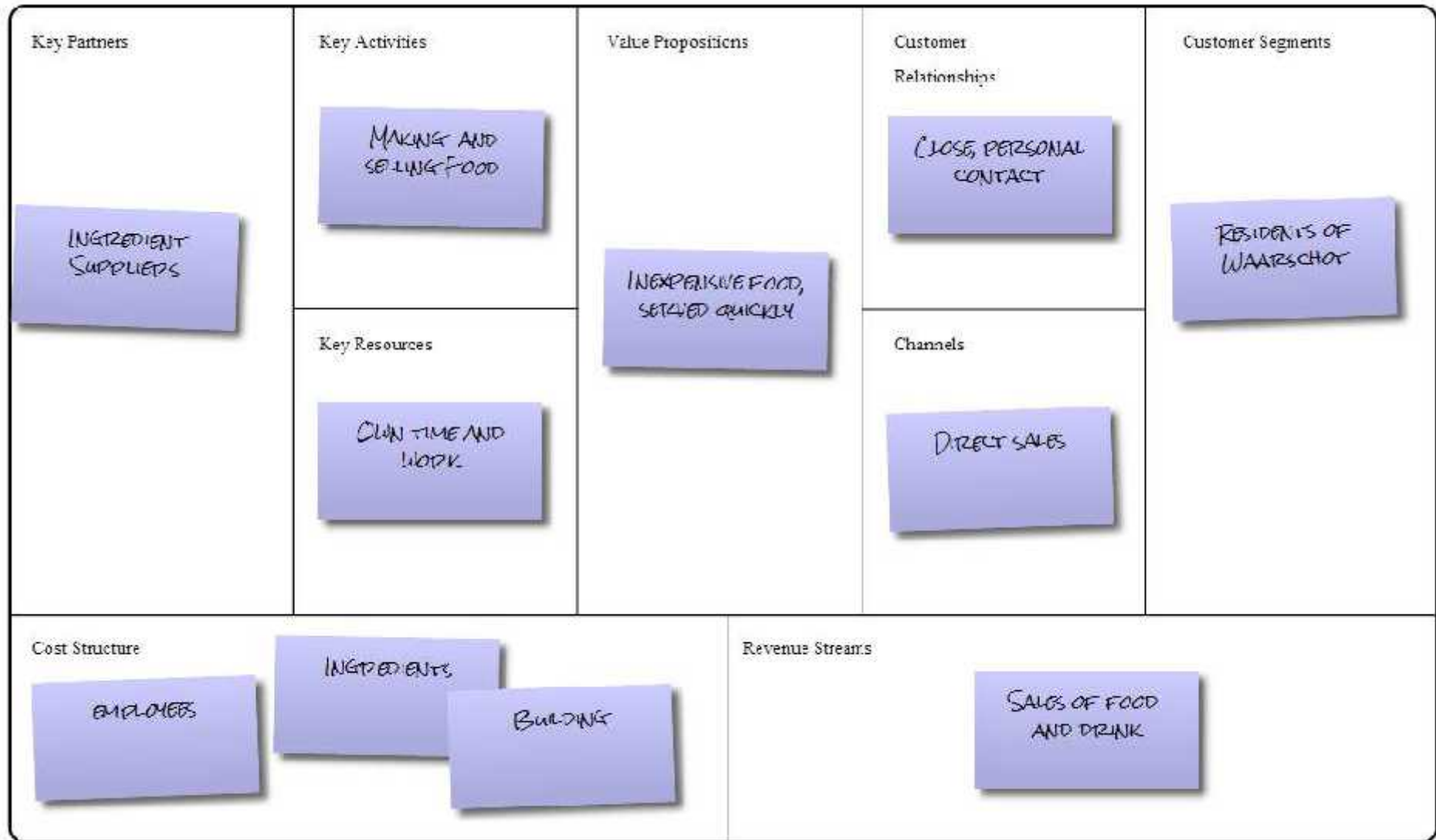
Peter and Natalie  
80/100 k €/anno

VS

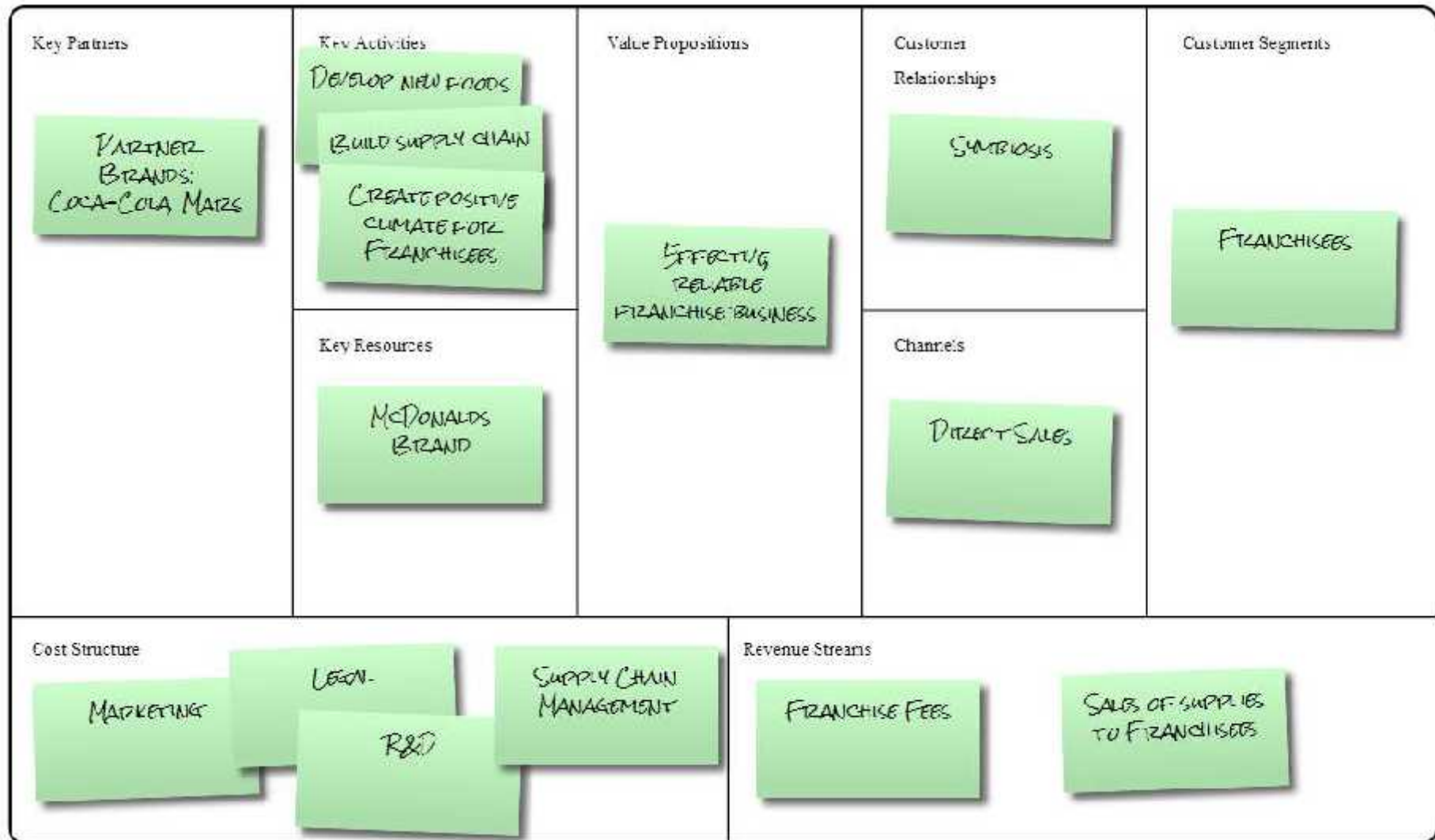
Don Thompson  
4,686 Miliardi €/anno?



# Peter and Natalie, defriterie.be



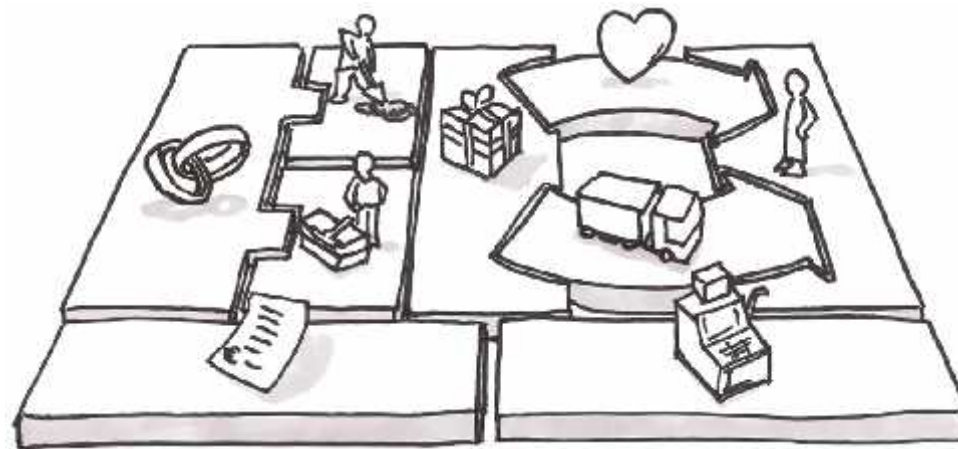
# Mc Donald's, global corporation



Ogni prodotto presuppone un **modello di business** che descrive tutto che quello che è necessario fare per generare ricavi e profitti

Quando si crea un nuovo prodotto, è necessario anche cercare un modello di business **ripetibile** e **scalabile**

# NETFLIX



Thanks to: [businessmodelcanvas.it](http://businessmodelcanvas.it)



Fase I: Noleggio DVD via posta

**1997.** Il mercato del noleggio di film è dominato da Blockbuster. La tecnologia dominante sono ancora le cassette in VHS. Hastings narra che Netflix sia nata mentre andava in palestra: lungo il tragitto pensava continuamente a una multa di 40 dollari che prese per aver riconsegnato il film “Apollo 13” con sei settimane di ritardo.

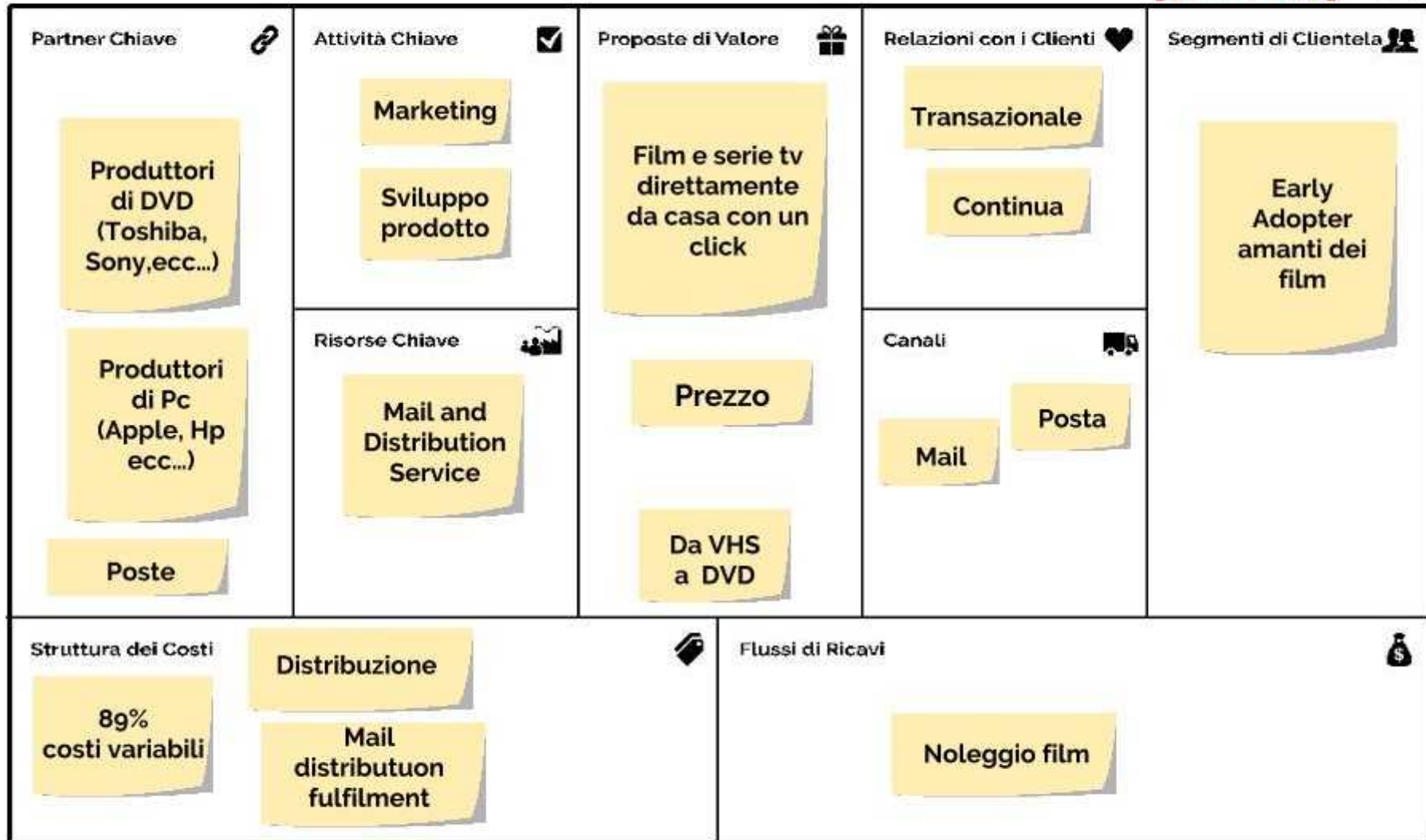
Allora si chiese: *perchè i videnoleggi non possono essere fondati su un abbonamento, come le palestre?*

La Proposta di Valore (Value Proposition) di Netflix è un catalogo inizialmente limitato nel settore dei DVD ma molto semplice da consultare, con la **spedizione postale direttamente a domicilio**.

Gli abbonati restituivano il pacchetto in una busta pre-pagata: avendo accesso a un numero illimitato di contenuti ordinavano immediatamente il successivo.

# Il Business Model Canvas

**NETFLIX** 1997



L'innovazione di Netflix, non sta nel mezzo (la posta è sicuramente uno dei mezzi di distribuzione più antichi) ma nel modo in cui è utilizzato, **una flat fee**

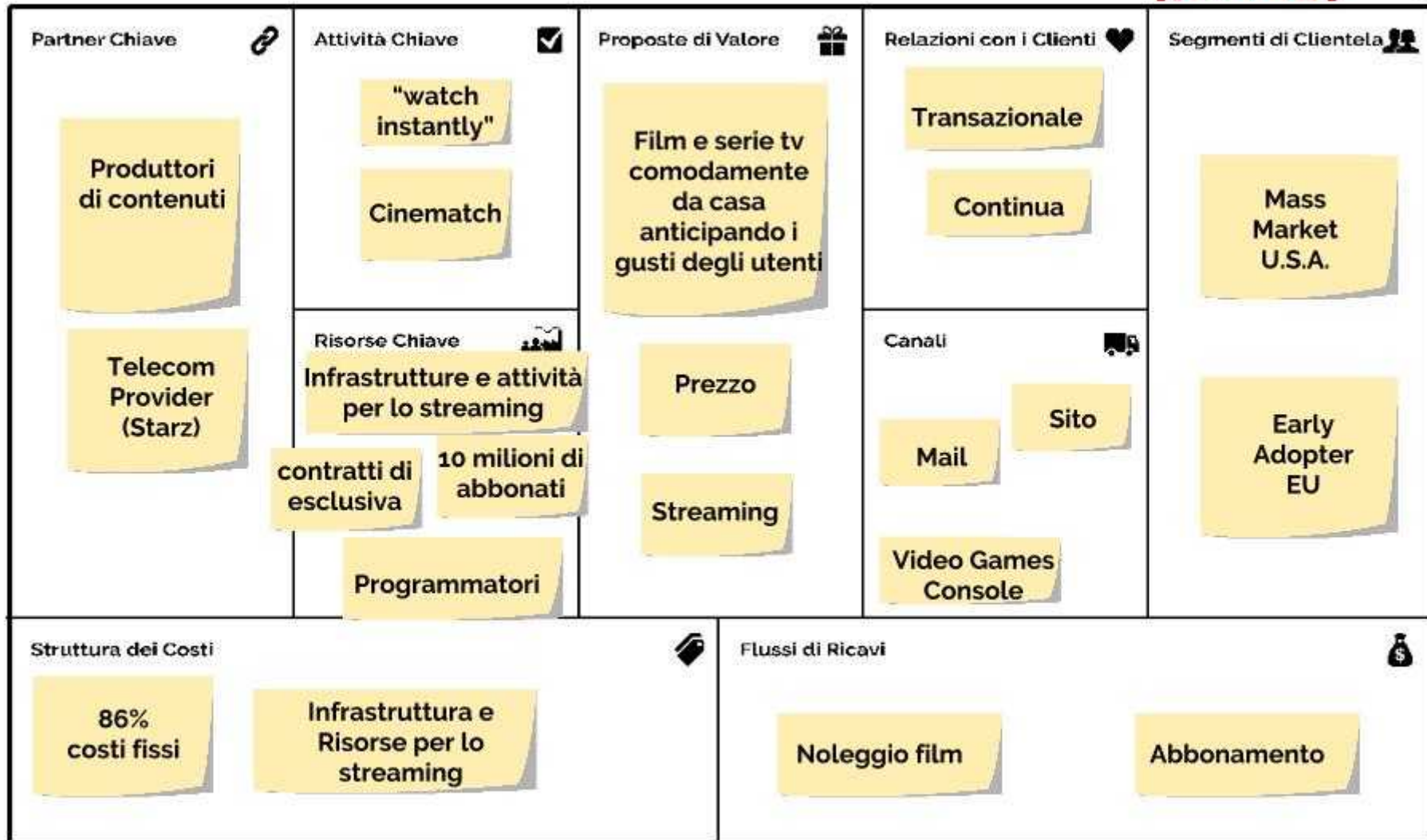
## Fase II: Streaming

**2007.** Il sogno di Reed Hastings sembra più vicino, anche se fare dello streaming un mercato non è una passeggiata, e già altri competitor avevano provato a sfruttare questo nuovo mezzo (Hulu).

Quando Netflix introduce il servizio streaming è semplicemente creando un nuovo portale che permette agli abbonati di consumare contenuti senza costi aggiuntivi, con la semplice aggiunta di una opzione **Watch Instantly** per un numero limitato di titoli. Questo ha rappresentato un valore aggiunto per gli abbonati, finalmente nelle condizioni di vedere i film e le serie tv in modo istantaneo.

# Il Business Model Canvas

**NETFLIX** 2007



Design by people.me

**Cinematch:** grazie alla meticolosa analisi delle abitudini degli abbonati, i programmatori creano un complesso algoritmo che riesce a ricostruire i gusti e, dunque, a anticipare i desideri futuri dei suoi utenti.

**Struttura dei costi:** nel dvd-rent l'89% erano costi variabili rispetto ai costi totali, legati soprattutto al processo di delivery via posta. Nello streaming, invece, i costi variabili sono solo legati al marketing, mentre la maggior parte è rappresentata da costi fissi (stimati all'84%) e relativi soprattutto all'acquisizione delle licenze dei film in streaming.



Fase II: Creazione di contenuti e multiplatform

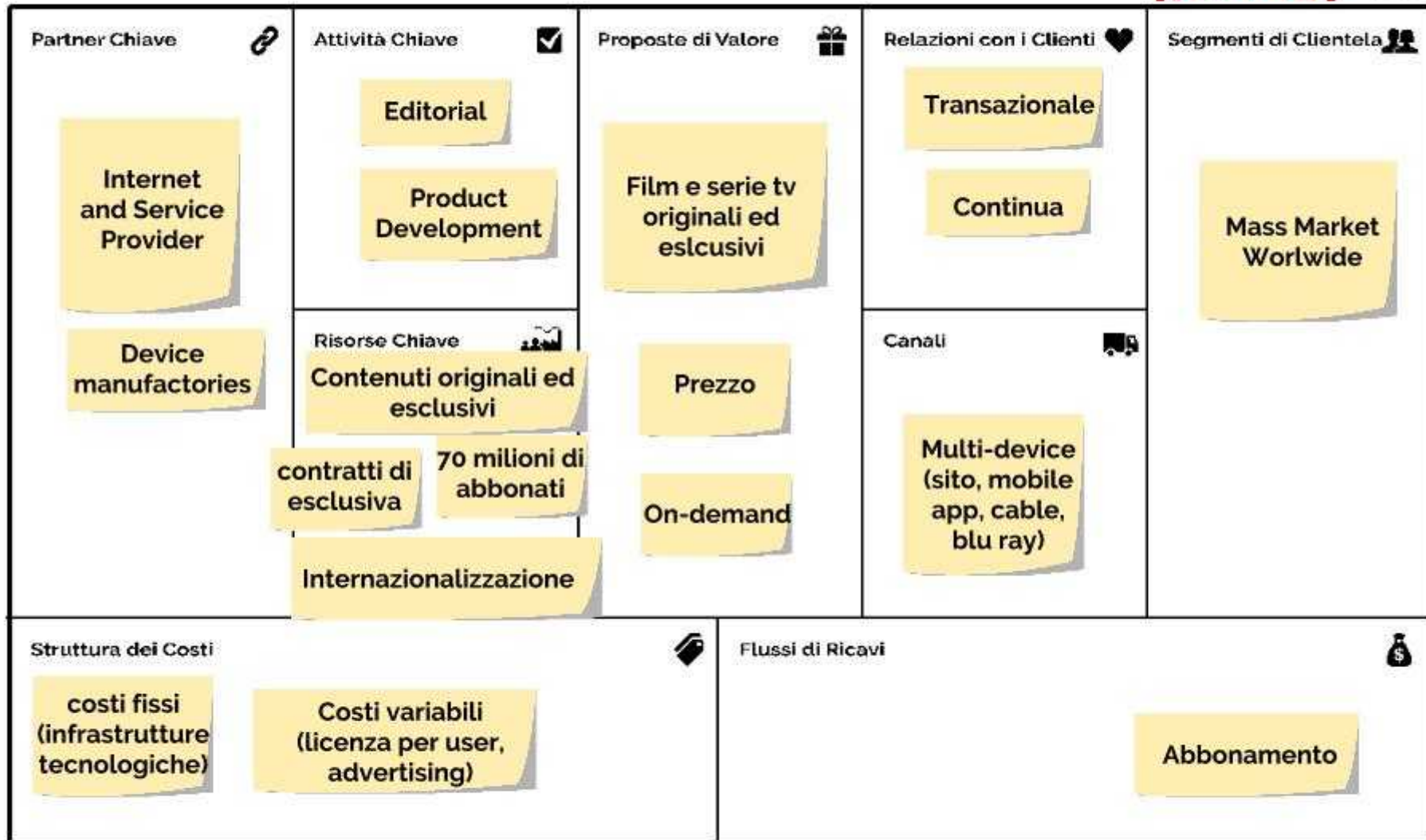
Ormai il mercato dello streaming è costellato di tantissimi competitor, i margini diminuiscono e Netflix è ancora una volta costretta a **evolvere il proprio modello di business**

*Come?*

Diversificando il core business e passando dopo quasi quindici anni di attività dalla sola distribuzione anche alla **produzione di serie ad alto costo ed elevata qualità**

# Il Business Model Canvas

**NETFLIX** oggi



conquista di diverse tipologie di dispositivi, in un'ottica realmente **multi-piattaforma** (Xbox360; Play3, lettore DVD, Apple Tv Google TV, ecc....,)

*Come?*

senza assumere direttamente il ruolo di leader nell'innovazione, ma **sfruttando tecnologie terze** e assumendo un basso rischio di co-innovazione

# NETFLIX



**LESSON LEARNED** → la vera innovazione nasce dal trasformare i **bisogni** del target in nuove **abitudini** e in **valore** reale da proporre.

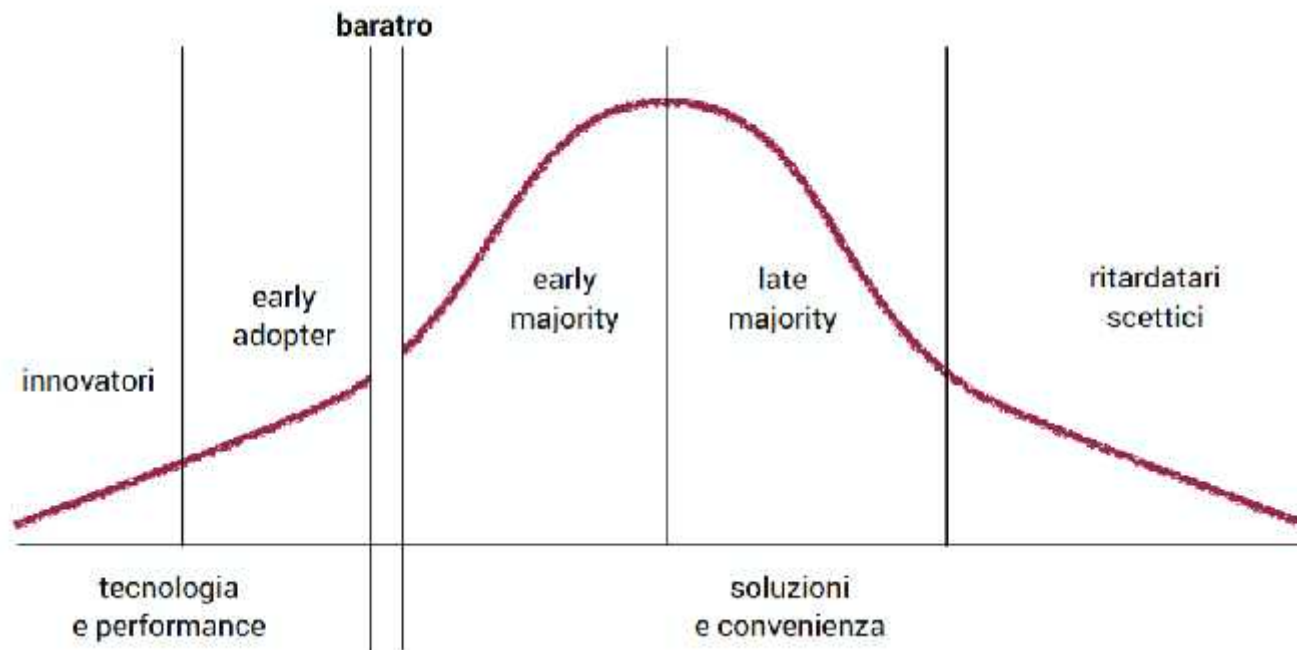
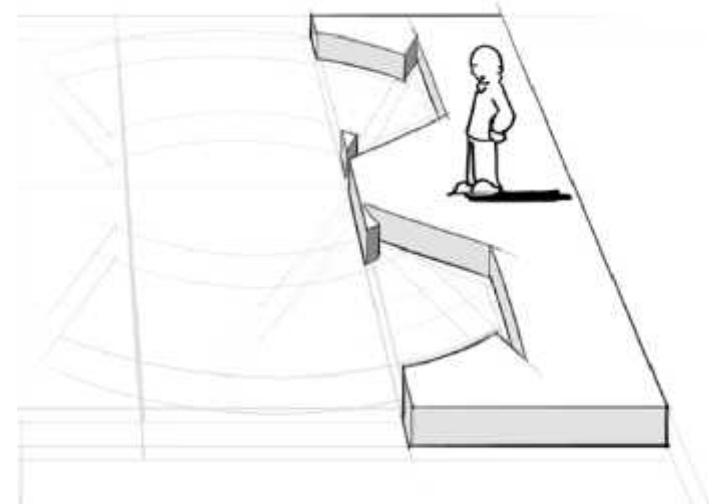
Per Netflix inizialmente il target era un mercato di early adopter, che rappresentavano ancora un'utenza troppo esigua. Così esigua da spingere Blockbuster a rifiutarsi di acquisire Netflix per 50 milioni di dollari.

Chi sono i vostri **early adopter**? Quali problemi o bisogni hanno? In che modo possono essere create nuove abitudini e, soprattutto, nuovo valore?

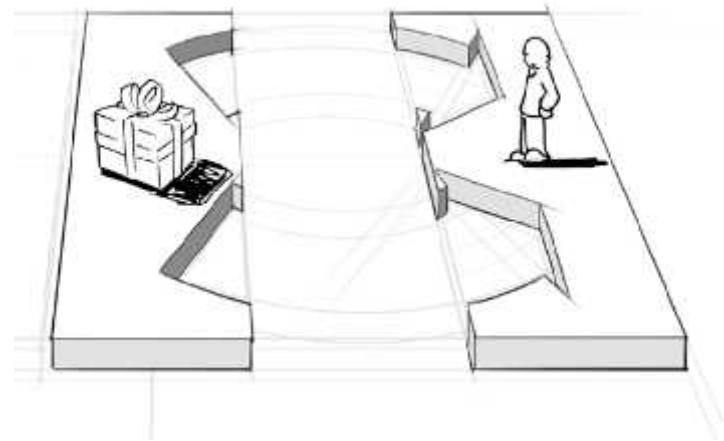
# Segmenti di consumatori: studiare e selezionare!

Tutti gli utenti Internet  
Tutti gli utenti italiani  
Tutte le aziende del mondo  
Tutte le aziende del Lazio

non sono gruppi utili!



**Value proposition:**  
il pacchetto di servizi e  
prodotti che creano **valore** per uno  
specifico gruppo di consumatori



prodotto **VS** mercato



**Qui No**



**Qui Sì**



## Nuovo prodotto in nuovo mercato



After spending years researching and trialling the product, in 1970 AT&T finally launched the Picturephone



Nuovo prodotto in un mercato esistente



Risegmentazione sul costo



## Risegmentazione su una nicchia



Compatte  
con ottica fissa



Compatte  
con ottica  
intercambiabile

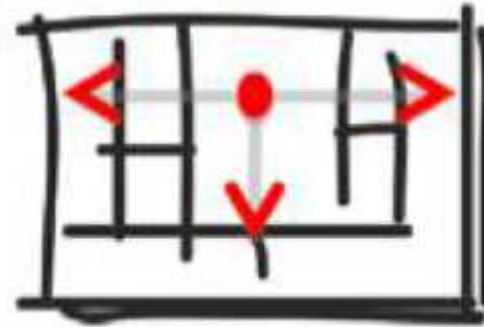


Reflex

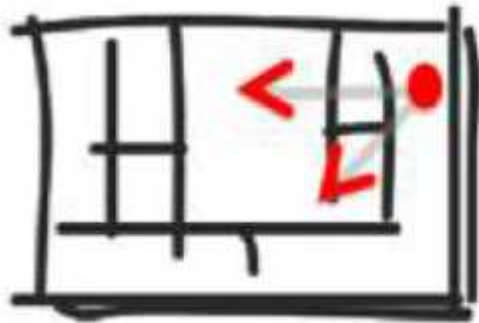
Ora parliamo del  
**VOSTRO**  
business

## Le vostre proposte/idee:

Una **Value Proposition** specifica.. Un offerta definita che cerca un problema da risolvere, o un cliente da soddisfare



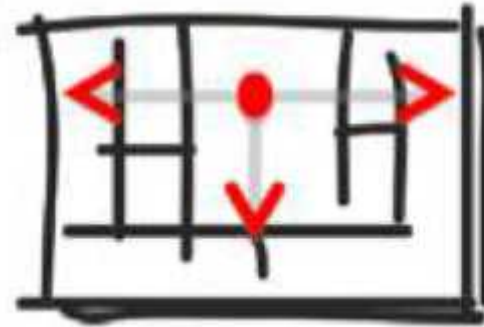
VS



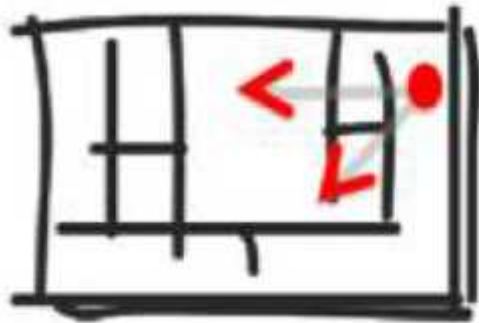
Un **customer segment** ben definito con un problema da risolvere, o un bisogno da soddisfare

## Le vostre proposte/idee:

Una **Value Proposition** specifica.. Un offerta definita che cerca un problema da risolvere, o un cliente da soddisfare

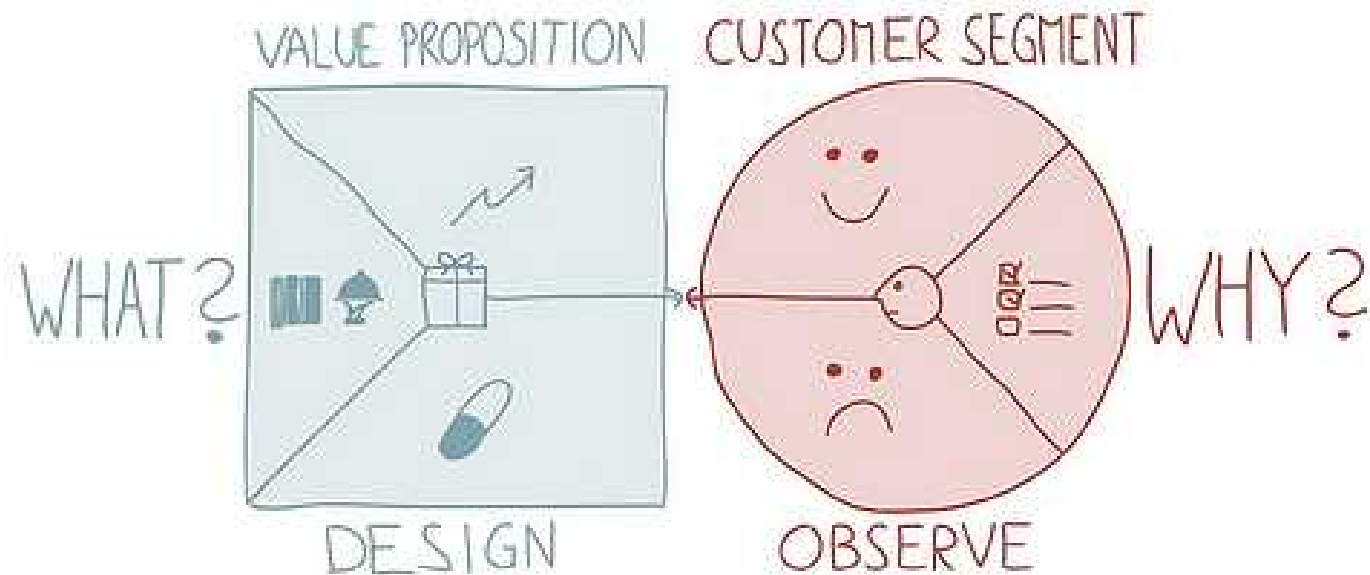


VS



Un **customer segment** ben definito con un problema da risolvere, o un bisogno da soddisfare

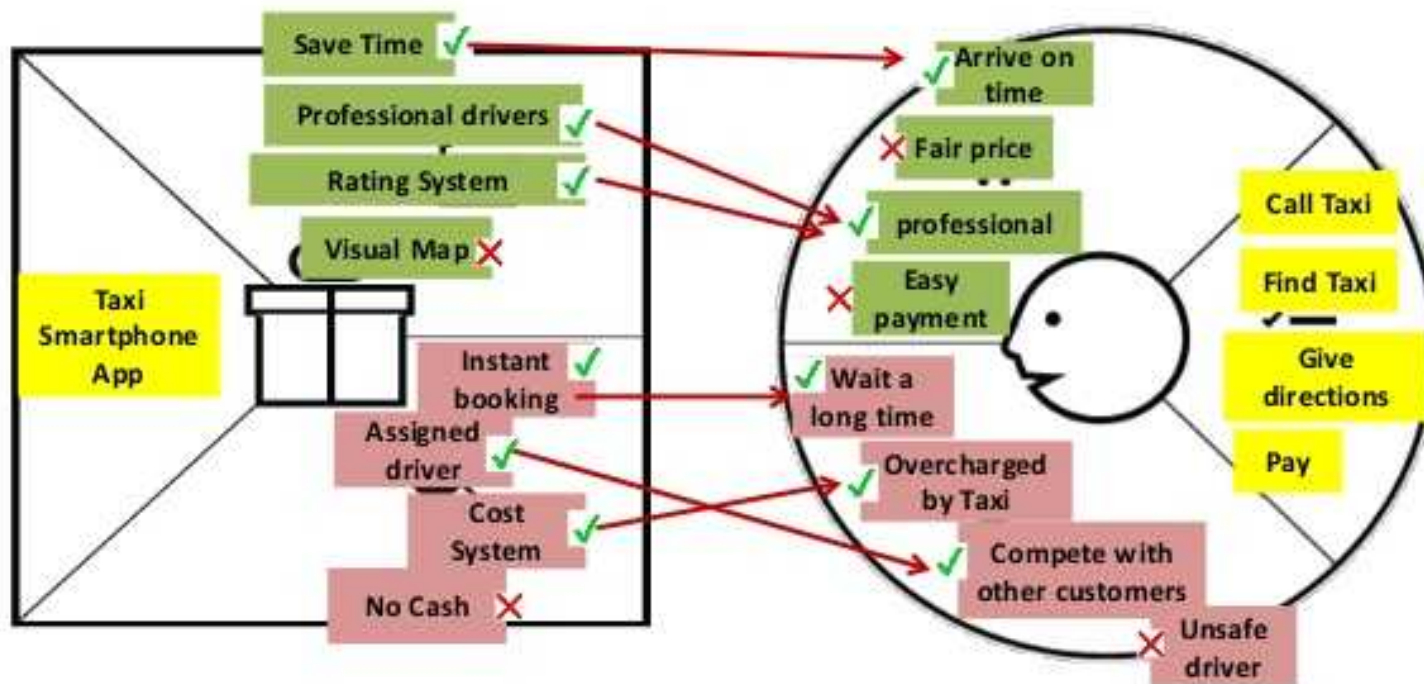
Una value proposition descrive i **benefici** che i vostri clienti possono aspettarsi dai vostri prodotti e servizi.  
Definisce chiaramente cosa farete per i tuoi clienti e come vi posizionerete rispetto ai vostri **competitors**



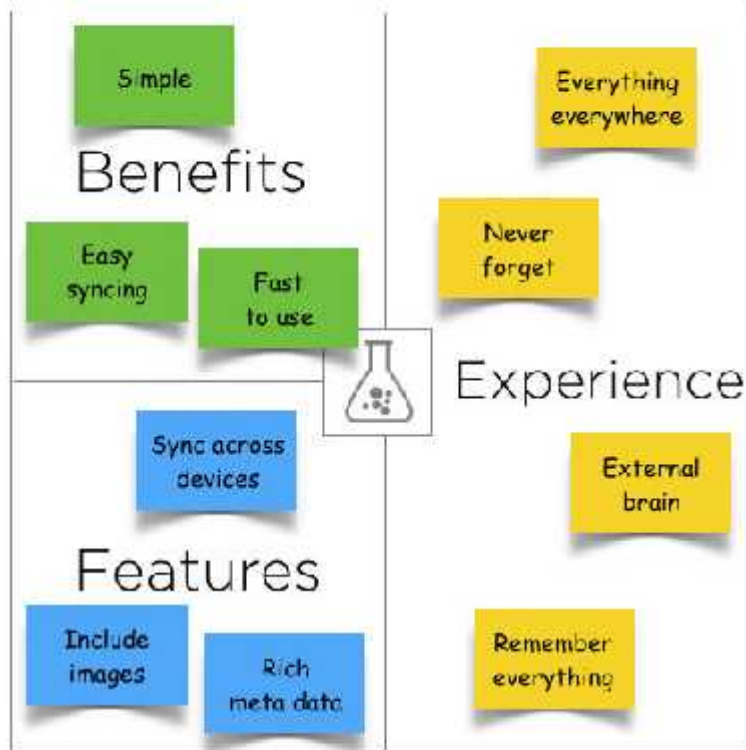
Una value proposition ha due lati (**customer** e **value**), e deve trovare un perfetto equilibrio fra entrambi.



# Taxi Smartphone Application



# Product



Company: Evernote  
Product: Online notes  
Ideal customer: Mobile professionals

# Customer

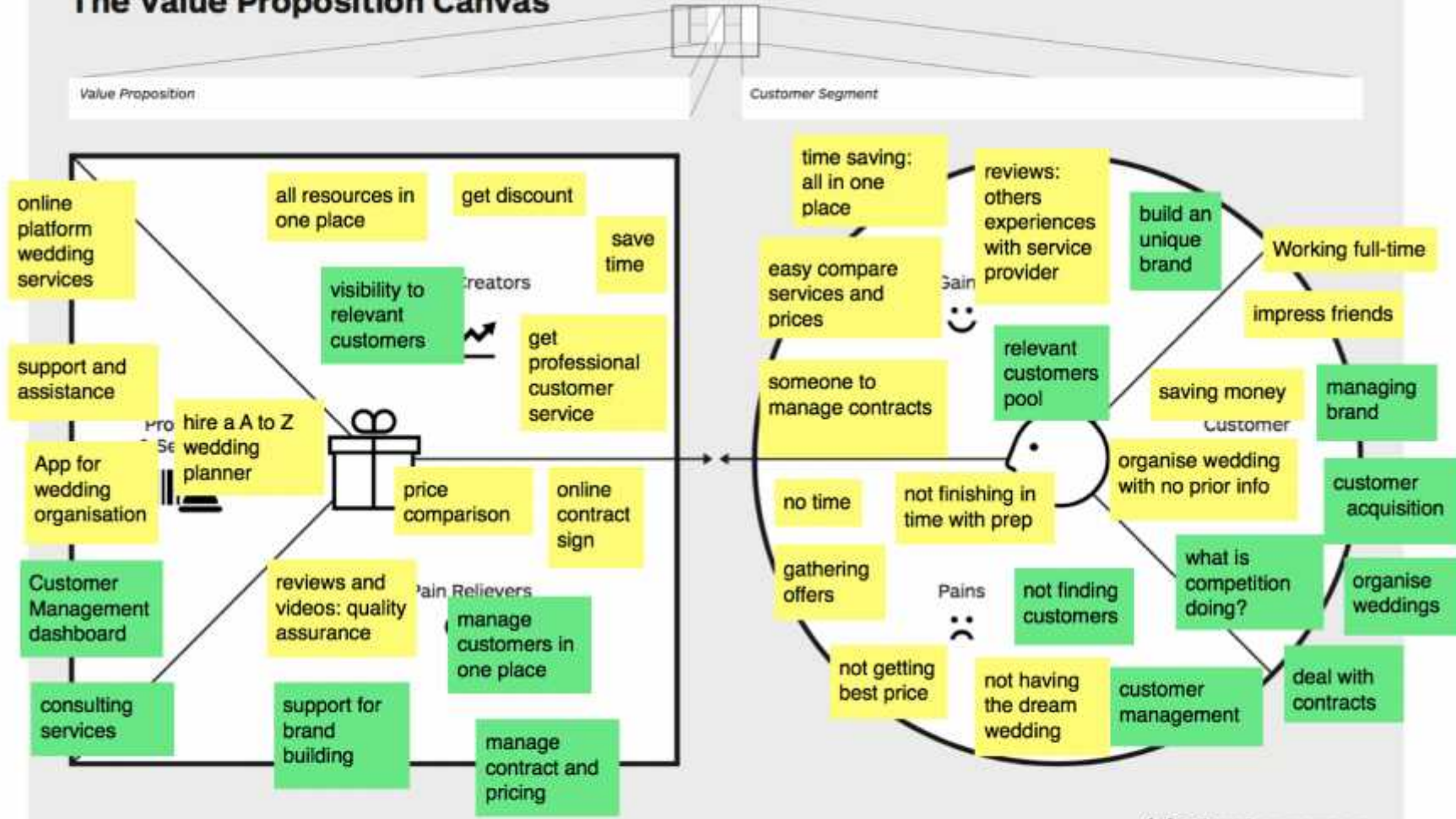


Email to yourself      Substitutes      Text documents

Based on the work of Steve Blank, Clayton Christensen, Seth Godin, Yves Pigneur and Alex Osterwalder. Released under creative commons license to encourage adoption and iteration. No rights asserted.



# The Value Proposition Canvas



copyright: Strategyzer AG  
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

**Strategyzer**  
strategyzer.com

???

Qual é a  
**VOSTRA**  
value proposition?