

E-Mining@School_Business

Il modulo sui modelli di business è stato diviso in 2 parti seguendo diversi approfondimenti:

1. I modelli di business nell'economia circolare
2. Gli stakeholder nella catena di distribuzione

Le attività hanno una durata totale di due ore per ogni modulo e i momenti di lezione frontali sono combinati con quelli laboratoriali o interattivi.

La prima parte mira a studiare come rendere economicamente sostenibile un'attività di recupero dei rifiuti elettronici.

Per parlare di sostenibilità economica, è necessario capire cos'è un modello di business e di cosa è composto. In primo luogo, quindi, l'insegnante introduce il concetto di modello di business. Partendo dalla definizione generale, i vari elementi sono, poi, suddivisi per illustrarli brevemente.

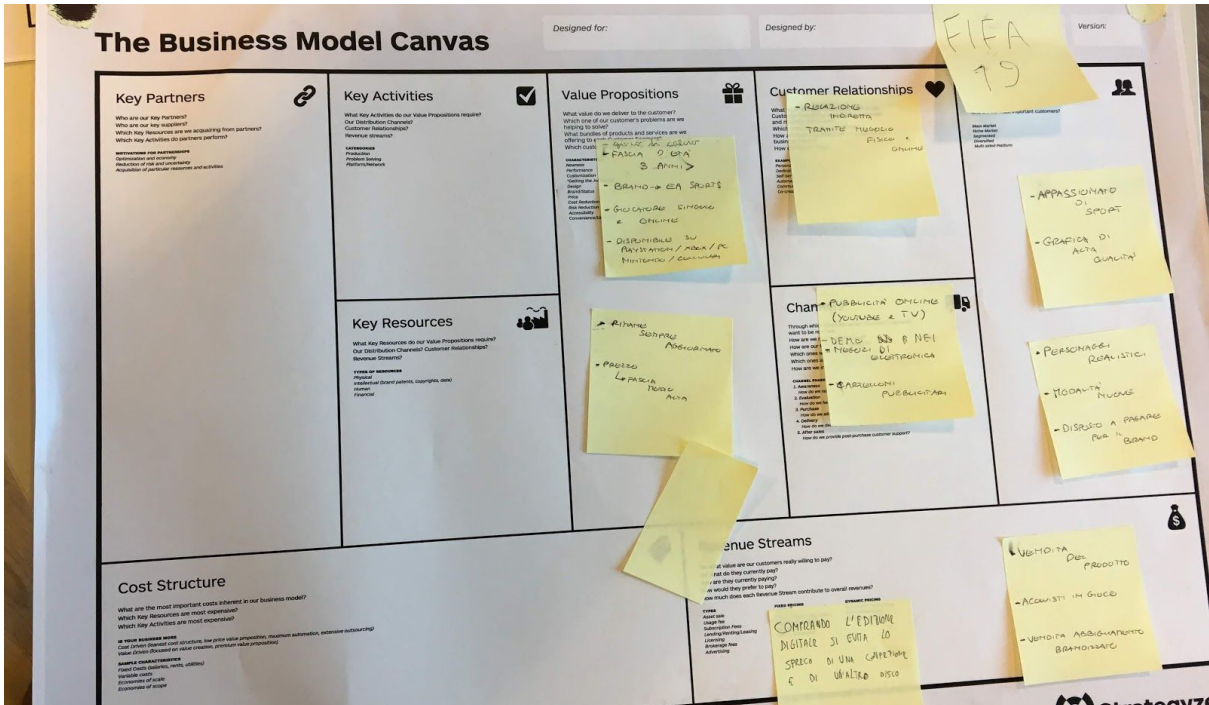
Cos'è un modello di business?



★ Un modello di business descrive come un'organizzazione crea, consegna e cattura valore.

Supported by:  RawMaterials
Connecting matter

Successivamente, per capire in dettaglio quali sono gli elementi principali che lo caratterizzano, l'insegnante introduce lo strumento del Business Model Canvas.



Gli studenti sono coinvolti nella scelta di un prodotto che conoscono e vorrebbero analizzare (telefono, abbigliamento, computer...). L'insegnante ricrea la struttura del Business Model Canvas sulla lavagna toccando e spiegando i blocchi che lo compongono. Gli studenti vengono coinvolti con domande aperte come: "Chi è il cliente? Cosa vuole il cliente? (circa 20 min). L'insegnante spiega solo la parte a destra dello strumento, quella che include: proposta di valore, segmenti di clienti, relazioni con i clienti, canali e ricavi. La tabella viene completata tenendo sempre come esempio il prodotto scelto dai partecipanti, così da rendere la logica e lo sviluppo dello strumento chiaro e intuitivo.



Successivamente, gli studenti vengono divisi in gruppi di 4-5 persone e gli viene consegnato il Business Model Canvas insieme a post-it e pennarelli.

In circa 20' devono riempire in modo autonomo la parte a destra del Canvas, quella vista insieme, sulla base di un nuovo prodotto rientrante all'interno del sistema dell'economia lineare. Per facilitarli nell'utilizzo dello strumento, spieghiamo il percorso logico da seguire: è importante partire dalla definizione delle principali caratteristiche del cliente (facendo riferimento alle caratteristiche sociodemografiche); per poi passare all'identificazione del problema che si desidera risolvere e quindi la definizione della soluzione da proporre al cliente precedentemente individuato. Inoltre, per completare l'esercizio, i gruppi devono definire attraverso quali canali raggiungono il cliente per fornire il prodotto/servizio e che tipo di rapporto o relazione stabiliscono con lui.

Business Model Canvas - da dove partire?



1. Si parte sempre dal **CLIENTE** al quale stiamo aggiungendo del valore;
2. Si identifica il **PROBLEMA/BISOGNO INSODDISFATTO** del cliente, che vogliamo soddisfare;
3. Si articola e spiega la nostra **SOLUZIONE**, ovvero come, con quali strumenti e risorse, soddisfiamo il bisogno.

Supported by:   RawMaterials
Creating value

Al termine del breve esercizio, è necessario fornire almeno 10 minuti durante i quali alcuni gruppi presentano al resto della classe il prodotto/servizio che hanno creato. L'insegnante fornisce un feedback agli studenti che correggono eventuali errori e coinvolgono la classe nel rivedere e approfondire il lavoro svolto dai compagni. Le presentazioni devono essere fatte in un tempo limitato (circa 2 minuti a testa) sia per abituarli a rispettare le consegne e le tempistiche, sia per migliorare le loro capacità di parlare in pubblico (anche con un tempo limitato).



Partendo dal lavoro che gli studenti hanno appena concluso, l'insegnante introduce la logica dell'economia circolare. L'obiettivo è quello di chiarire che negli ultimi anni sempre più aziende hanno investito in modelli di economia circolare, andando a delineare alcuni nuovi modelli di business specifici. In circa 10 minuti l'insegnante illustra i 5 modelli principali:

1. Forniture circolari
2. Ripristino delle risorse
3. Estensione durata prodotto
4. Piattaforma condivisa
5. Prodotto "come servizio"

La spiegazione di ogni modello è accompagnata da esempi concreti di prodotto o servizio esistenti per rendere il tutto più comprensibile.

Alla fine della spiegazione gli studenti devono riformulare il modello di business del prodotto analizzato precedentemente, adottando, però, uno o più modelli di business dell' economia circolare. Hanno 25 minuti per completare l'esercizio utilizzando nuovamente il Business Model Canvas con l'aiuto degli insegnanti che li seguono.

Successivamente, a seconda del tempo a disposizione, 2-3 team presenteranno ciò che è stato fatto al resto della classe ricevendo feedback dall'insegnante.



Per concludere la lezione, l'insegnante spiega i restanti blocchi del Business Model Canvas (attività chiave, risorse chiave, partner e costi) completandoli facendo riferimento al prodotto che gli studenti avevano scelto all'inizio della lezione.

Il secondo modulo, come abbiamo detto, riguarda la catena di distribuzione nell'economia lineare e circolare e gli stakeholder coinvolti.

Prima di tutto, anche in questo caso è importante capire cosa significa "catena di distribuzione" e in che modo tutti gli attori coinvolti svolgono un ruolo importante nell'economia lineare e circolare.



Cos'è la supply chain (Catena di distribuzione)?



Materie prime

Fornitore

Produttore

Distributore

Dettaglio

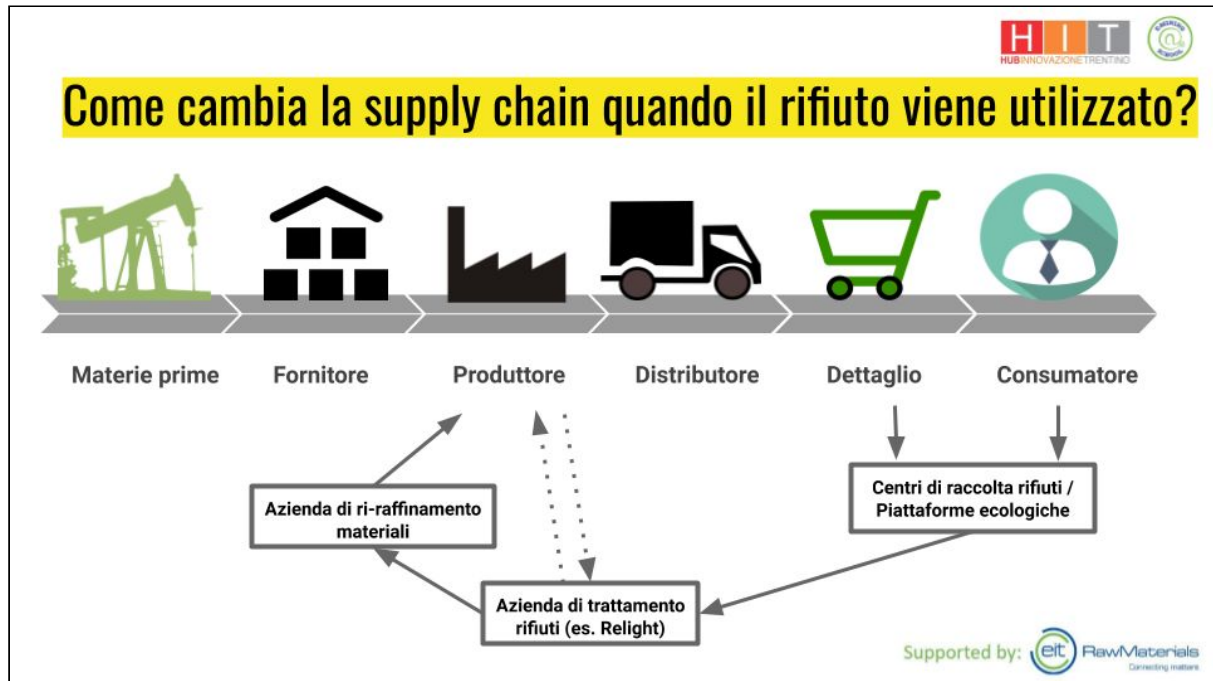
Consumatore

SUPPLY CHAIN: è un sistema di organizzazioni, persone, attività, informazioni e risorse coinvolte nel processo di trasferimento o fornitura di un prodotto o un servizio dal fornitore (supplier) al cliente (consumer).

Supported by:  Connecting matters.

Dopo aver dato una definizione teorica del concetto di filiera, l'insegnante, in circa 25 minuti, ricostruisce sulla lavagna le varie fasi che costituiscono la catena di produzione e distribuzione prima nell'economia lineare e poi in quella circolare, concentrandosi sulla definizione di stakeholder: tutti quei soggetti, interni ed esterni all'azienda, che hanno un interesse nell'organizzazione e nell'attività che svolge e che possono in qualche modo avere un'influenza positiva o negativa.

La spiegazione continua poi parlando di come cambiano il processo e le relazioni tra i diversi argomenti quando si tratta di economia circolare.



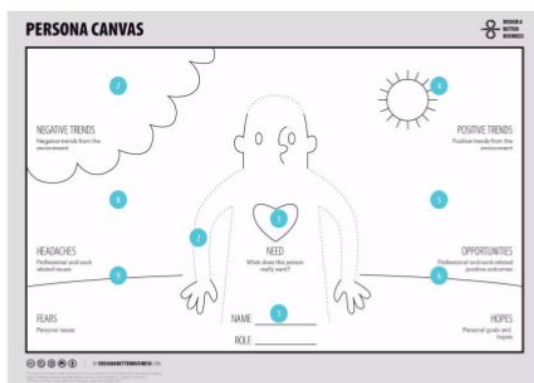
Poi l'attenzione si sposta sulla differenza tra cliente e consumatore, con l'obiettivo di far chiarezza sul fatto che diversi attori hanno interessi diversi sul prodotto/servizio e quindi anche un ruolo diverso all'interno della catena della creazione di valore. Per facilitare la comprensione, l'insegnante fa pensare agli studenti a un esempio di prodotto che è molto vicino a loro, ad esempio lo scooter, in cui sono coinvolti diversi attori con ruoli e interessi diversi.

Chi è il cliente target di uno SCOOTER?



Alla fine di questa breve attività interattiva, l'insegnante presenta lo strumento chiamato Canvas Persona.

Come si traccia il profilo del cliente target?

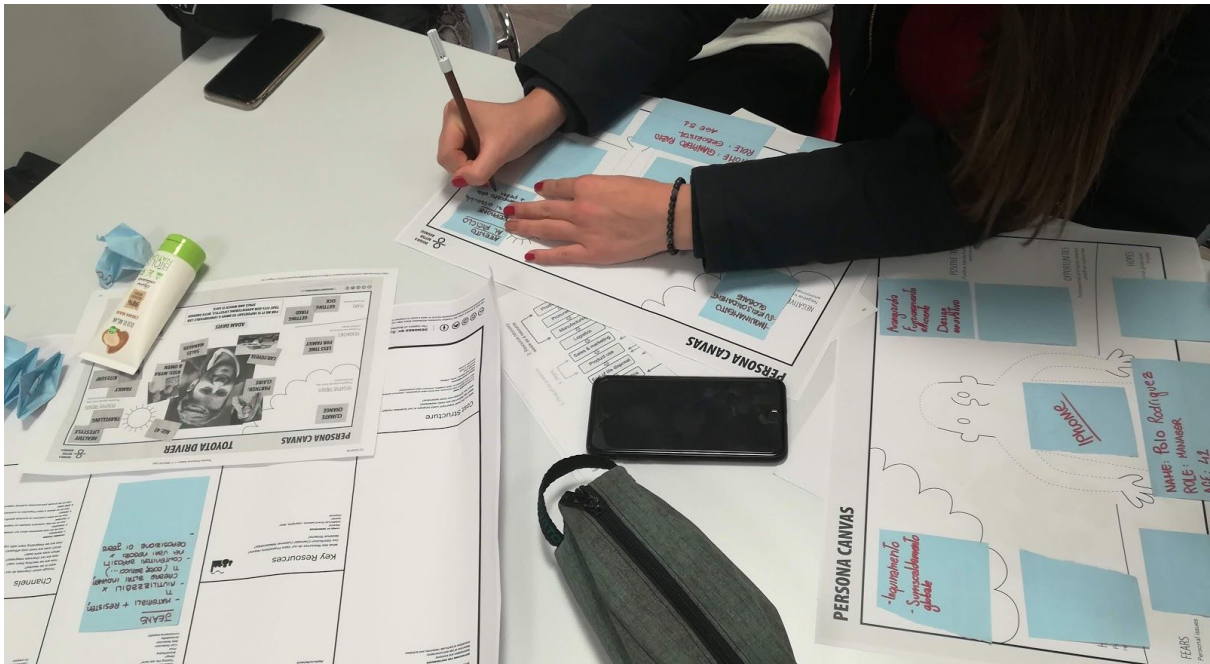


This file is licensed under the CREATIVE COMMONS CC BY-SA 4.0
Source: <https://designabetterbusiness.tools/tools/persona-canvas>

- NOME E RUOLO**
Dare alla Persona un nome e un ruolo aiuta ad immaginarli nella realtà. Usare una persona realistica, non reale necessariamente.
- CARATTERISTICHE**
Descrizione di come appare il cliente. È un uomo? Una donna? È felice o triste? Indossa vestiti specifici? Definire bene i dettagli.
- BISOGNO**
Identificare bene il bisogno della persona. Cosa vuole veramente? Quali decisioni prenderà?
- TENDENZE POSITIVE**
Quali sono le esperienze positive che la Persona sta vivendo nella sua vita?

Questo strumento visivo consente di identificare alcune delle principali caratteristiche del cliente che potrebbero essere considerate "ideali". In questo caso, i team si riferiscono a due prodotti diversi: iPhone e Fairphone, con l'obiettivo di capire che i due clienti "ideali" hanno caratteristiche e interessi molto diversi l'uno dall'altro. In circa 20 minuti, cercando di

immaginare e identificare le esigenze, i desideri o i timori delle persona "ideale" immaginata in modo che possa rappresentare il cliente a cui vuole riferirsi il prodotto/servizio dato.



Alla fine dell'attività, 2-3 squadre presentano al resto della classe i personaggi che hanno immaginato e l'insegnante dà feedback coinvolgendo i compagni di classe per esprimere un'opinione.

A questo punto, sulla base del Canvas Persona appena creato, si riprende il Business Model Canvas e lo si costruisce mettendo al centro quel cliente ideale e immaginandosi un nuovo prodotto/servizio da vendere che rientri nell'economia circolare.

Dopo 15 minuti di lavoro, a seconda del tempo a disposizione, alcuni team presentano il nuovo prodotto/servizio e ricevono feedback dall'insegnante.



Riassunto Modulo 1

I parte - 25 min	Introduzione e Business Model Canvas (spiegazione teorica)
II parte - 20 min	lavoro di gruppo e definizione del modello di business di un prodotto
III parte - 10 min	presentazione da parte di alcuni team
IV parte - 10 min	Modelli di Business nell'economia circolare
V parte - 25 min	lavoro di gruppo e definizione di un prodotto/servizio nell'economia circolare
VI parte - 10 min	presentazione del lavoro da parte di alcuni team

Riassunto Modulo 2

I parte - 25 min	Introduzione e definizione della catena di distribuzione e degli stakeholder
II parte - 10 min	spiegazione della differenza tra cliente e consumatore ed esempi
III parte - 20 min	esercitazione con il Canvas Persona per 2 prodotti diversi
IV parte - 10 min	presentazioni da parte di alcuni team
V parte - 15 min	esercitazione con Business Model Canvas per un nuovo prodotto/servizio nell'economia circolare
VI parte - 10 min	presentazione da parte dei team