

L'arte di costruire innovazione

Pubblicato: Venerdì 26 Settembre 2014



Cambia il mondo e così il modo di pensare al mercato e alle strategie aziendali. È con questa premessa che nasce il **business model design**, una pianificazione rivolta alle imprese che vogliono lanciare un prodotto nuovo e sondare la risposta dei possibili acquirenti, senza spendere un occhio della testa in business plan e consulenze onorese.

Giovanni Caruso, business model designer, ha spiegato l'essenza di questo innovativo modello di pianificazione ieri sera, 25 settembre, al **faberlab** di Tradate.

«Per chiarire cos'è un modello di business – dice Caruso – serve un linguaggio comune, serve uno schema comprensibile e agevole, che ci consenta di andare a modificare velocemente la nostra strategia iniziale nel momento in cui essa si riveli errata».

Lo schema è quello costruito da **Alexander Osterwalder** e **Yves Pigneur**, autori di "**Business model generation**" ed è suddiviso in nove parti che permettono di "visualizzare" cosa offro, a chi lo offro, dove voglio proporlo e in che modo.

Ma come funziona questo schema? Molto semplice: si stampa (possibilmente in grande), si appende al muro e una volta chiarito al gruppo il funzionamento del canvas, si definiscono i propri obiettivi.

«Così come le note musicali sono sette – continua Caruso – gli elementi del business model canvas sono nove. Saper mettere nell'ordine giusto le note per creare una bella musica, non è diverso da saper ordinare, a seconda delle esigenze del proprio business, un modello aziendale che funzioni».

Ma che differenza c'è tra un business plan e un business model canvas?

Secondo Steve Blank che ha ideato il "customer development", il business model canvas ha un approccio più concreto ed economico verso il mercato proprio per la sua "leggerezza" e per il suo approccio immediato.

Laura Cattaneo, imprenditrice bergamasca ospite della serata, spiega che **Plastik Group**, l'azienda fondata dal padre, ha lanciato il suo ultimo prodotto, un pannello di plastica per pulire schermi e lenti, utilizzando proprio il business model canvas.

«Il vantaggio di questo modello – dice Cattaneo – è che permette di visualizzare tutti gli elementi in modo semplice, veloce ed economico. In corso d'opera, dopo aver concordato quali erano i nostri obiettivi e dove volevamo andare a vendere il prodotto, abbiamo dovuto fare delle modifiche, è vero. Ma questo non è stato difficile, anzi».

Ma è possibile convincere una banca a finanziare un progetto senza un business plan dettagliato?

«Possono essere usati entrambi – conclude Caruso -. Se le banche richiedono il business plan, è chiaro che bisogna fare il business plan. Ma il business model canvas è uno strumento molto utile per l'azienda e il gruppo che vi lavora».

Redazione VareseNews
redazione@varesenews.it

