

# Lean Canvas

Presentazione del format per strutturare  
il business model della proposta



CAMERA DI COMMERCIO  
REGGIO CALABRIA



# Business Model (Lean)

Occorre valutare se il vostro business ha gli elementi per essere perseguito, per essere abbandonato o necessita di un supplemento di indagine.

Occorre sviluppare la spiegazione logica e le argomentazioni in modalità data driven (=guidata dai dati) impostando domande ed ipotesi, valori di soglia e reperire le informazioni da trasformare in “numeri”.

Come modello di riferimento utilizzeremo il **Lean Canvas di Maurya** e tramite esperimenti cercheremo di esplorare in modo più quantitativo possibile (significa basato sulle evidenze oggettive) il mercato, la concorrenza, i fornitori, ecc..

# Lean canvas

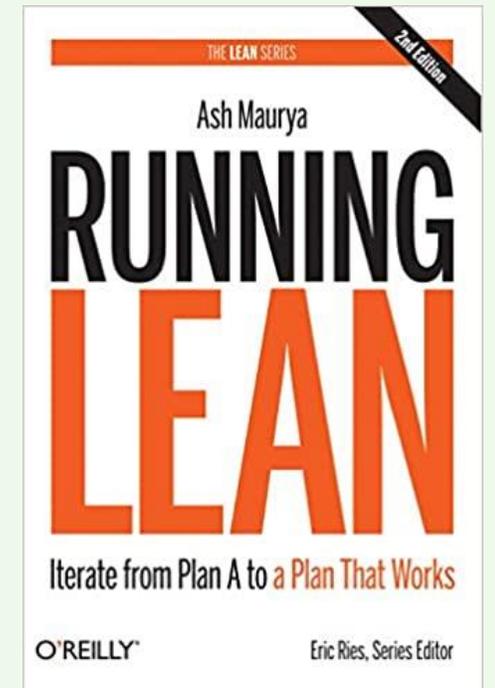
## LEAN CANVAS

Title: \_\_\_\_\_ Created By: \_\_\_\_\_ Date: \_\_\_\_\_

<b>PROBLEM</b> <small>List your top 1-3 problems.</small>	<b>SOLUTION</b> <small>Outline a possible solution for each problem.</small>	<b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> <small>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</small>	<b>UNFAIR ADVANTAGE</b> <small>Something that cannot easily be bought or copied.</small>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> <small>List your target and users.</small>
<b>EXISTING ALTERNATIVES</b> <small>List how these problems are solved today.</small>	<b>KEY METRICS</b> <small>List the key numbers that tell you how your business is doing.</small>	<b>HIGH LEVEL CONCEPT</b> <small>List your X for Y analogy (e.g., YouTube = Flickr for videos).</small>	<b>CHANNELS</b> <small>List your path to customer (inbound or outbound).</small>	<b>EARLY ADOPTERS</b> <small>List the characteristics of your ideal customers.</small>
<b>COST STRUCTURE</b> <small>List your fixed and variable costs.</small>		<b>REVENUE STREAMS</b> <small>List your sources of revenue.</small>		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (BusinessModelGeneration.com) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

LEANSTACK [leanstack.com](http://leanstack.com)



# Ma cosa significano i vari blocchi?

Chiediamolo a ChatGPT con questo prompt:

*Cosa significa il blocco X nel Lean Canvas di Maurya? Forniscimi una spiegazione e qualche esempio generico*

# Ma cosa significano i vari blocchi?

*Cosa significa il blocco X nel Lean Canvas di Maurya? Forniscimi una spiegazione e qualche esempio generico*



Nel Lean Canvas di Ash Maurya, il blocco "Unfair Advantage" (chiamato anche a volte "Vantaggio Ingiusto") rappresenta quell'elemento che ti differenzia drasticamente dalla concorrenza e che è difficile da copiare o replicare. In altre parole, è ciò che rende la tua impresa o il tuo prodotto unico e che fornisce un vantaggio competitivo sostenibile nel lungo termine.

## Cosa caratterizza un Unfair Advantage:

- **Difficilmente replicabile:** Non è qualcosa che i concorrenti possono facilmente copiare o acquisire, come ad esempio una caratteristica temporanea del prodotto.
- **Sostenibile:** Deve essere una caratteristica che dura nel tempo e non può essere facilmente superata.
- **Non è solo una feature:** Non si tratta di una singola funzione del prodotto, bensì di un asset o di un vantaggio che crea una forte barriera all'ingresso per altri concorrenti.

## Esempi generici di Unfair Advantage:

1. **Marchio forte e fiducia del cliente:** Un esempio classico è il brand di Apple. La fiducia che i clienti ripongono nei prodotti di Apple è un vantaggio ingiusto perché va oltre le specifiche tecniche dei dispositivi. Altri marchi potrebbero avere prodotti simili, ma non godono dello stesso livello di fedeltà dei clienti.
2. **Community o network esclusivo:** Piattaforme come Facebook o LinkedIn hanno un vantaggio ingiusto grazie alle loro reti sociali esistenti. Anche se altre aziende potrebbero creare piattaforme simili, ricostruire una rete di milioni di utenti collegati tra loro è estremamente difficile.
3. **Accesso esclusivo a risorse o tecnologie:** Se un'azienda ha accesso esclusivo a brevetti, tecnologie o risorse che altri non possono utilizzare, questo diventa un vantaggio competitivo difficilmente replicabile. Ad esempio, Tesla ha inizialmente avuto accesso a tecnologie avanzate per batterie, che hanno permesso di distanziarsi dalla concorrenza.
4. **Competenza unica o leadership di pensiero:** In alcuni casi, il vantaggio ingiusto può derivare dal team di fondatori o dai leader aziendali che sono riconosciuti come esperti in un campo molto specifico. Un esempio potrebbe essere  un team di scienziati di fama mondiale che sviluppa un nuovo tipo di farmaco.



CAMERA DI COMMERCIO  
REGGIO CALABRIA



pd punto  
impresa  
digitale

# Ma cosa significano i vari blocchi?

Chiediamolo a ChatGPT con questo prompt:

1. Cosa significa il blocco **X** nel Lean Canvas di Maurya? Forniscimi una spiegazione e qualche esempio generico

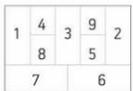
1.a Cosa significa il blocco **X** nel Lean Canvas di Maurya? Forniscimi una spiegazione **dettagliata** e qualche esempio generico

1.b Cosa significa il blocco **X** nel Lean Canvas di Maurya? Forniscimi una spiegazione e qualche esempio ipotizzando un Lean Canvas **su un'hamburgeria di pesce a Pizzo Calabro**

<b>Problema</b> Inserisci una lista Top 3 dei problemi che vorresti risolvere	<b>Soluzione</b> Definisci una soluzione possibile per ogni problema identificato	<b>Unique Value Proposition</b> Un messaggio chiaro e diretto che comunichi la tua unicità (differenziale) e perchè vale la pena darti attenzione	<b>Vantaggio Competitivo</b> Quel vantaggio che non può essere facilmente acquistato, copiato o riprodotto	<b>Segmenti di Clienti</b> Elenca i tuoi clienti e utenti target
	<b>Metriche chiave</b> Definisci le metriche che ti fanno capire come sta andando la tua attività		<b>Canali</b> Elenca come intendi arrivare ai clienti, i percorsi: pubblicità, punto vendita, sito, social...	
<b>Alternative esistenti</b> Elenca come i problemi sono risolti oggi		<b>Concept</b> Descrivi attraverso un'analogia il tuo business ad esempio: LinkedIn = Facebook per il Lavoro		<b>Early adopters</b> Descrivi il tuo cliente ideale
<b>Struttura dei Costi</b> Elenca i tuoi costi fissi e variabili		<b>Flussi di Ricavi</b> Elenca le fonti di ricavo		

Ottima spiegazione qui:  
[Lean canvas: un esempio di business plan semplice e veloce \(danea.it\)](http://danea.it)

Ma perché è diverso studiare il Lean Canvas con ChatGPT?



CANVAS FILL ORDER



RISK ITERATION PATH

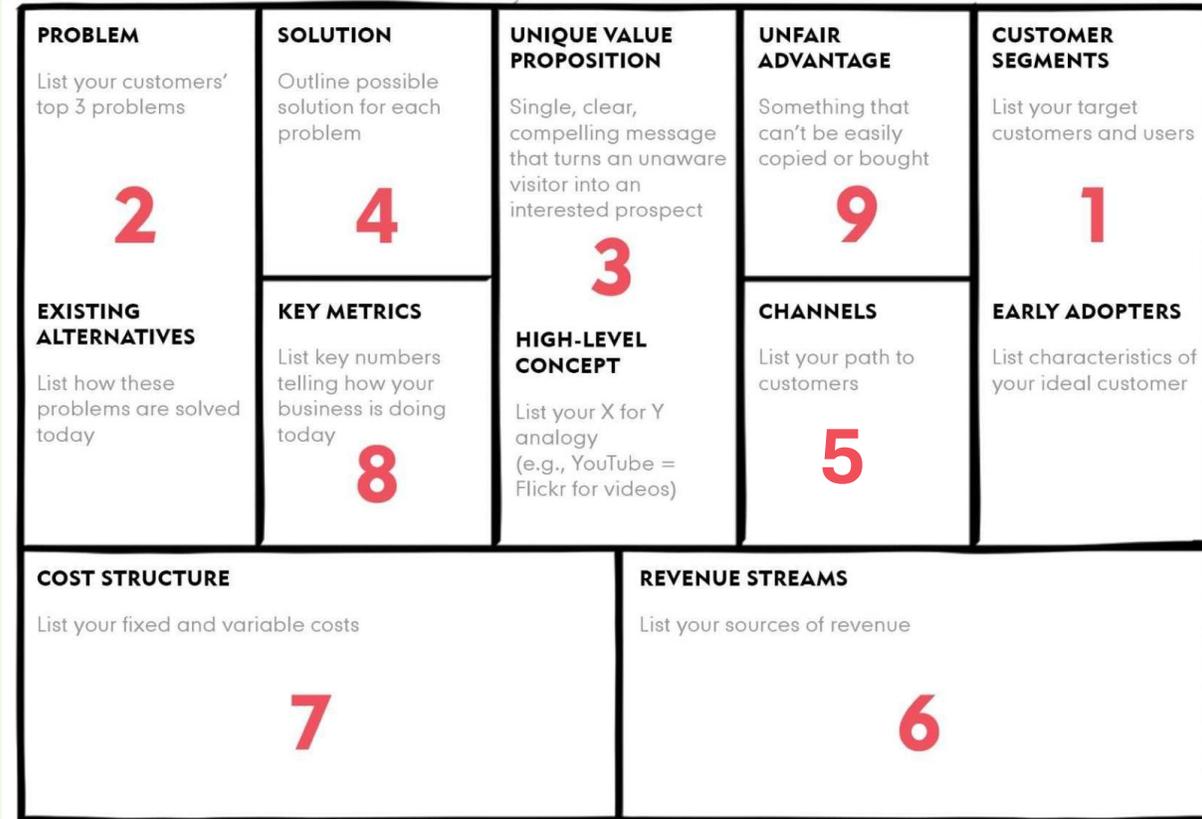
- PRODUCT RISK
- CUSTOMER RISK
- MARKET RISK

**Lean Canvas**  
 www.danea.it

# Prioritizziamo

Non esiste una sequenza fissa e obbligatoria per la compilazione del *Lean Canvas*, ma alcune raccomandazioni suggeriscono un ordine logico per affrontare i vari aspetti del business.

Secondo *Ash Maurya*, creatore del *Lean Canvas*, è importante partire dai **rischi** più elevati e quindi concentrarsi prima sugli elementi che richiedono maggiore validazione per il successo del progetto.



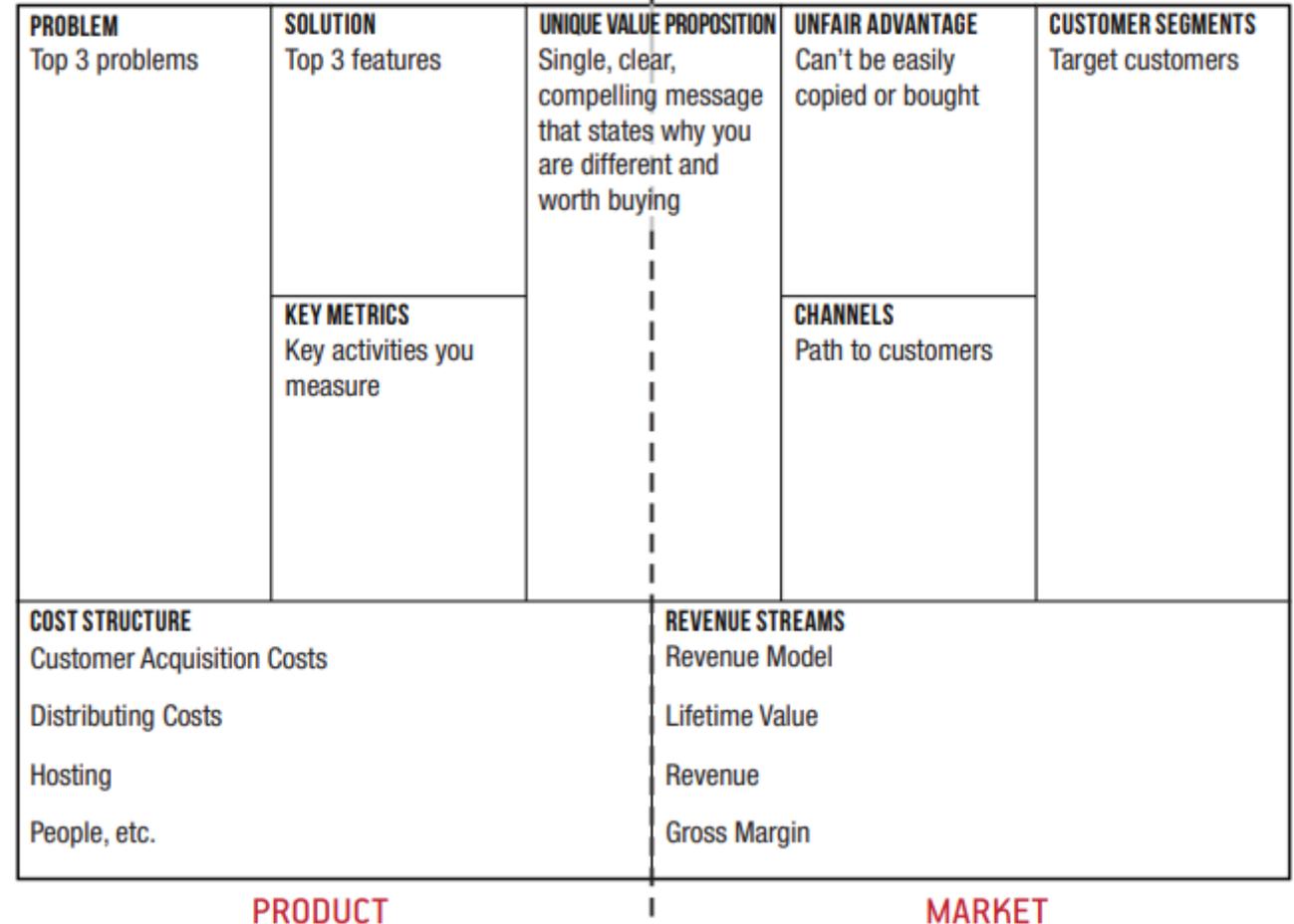
# Quando usare e dove usare ChatGPT?

Tutti i blocchi potrebbero essere scritti da ChatGPT, ma voi ci credereste?

*Sam Altman agli investitori di ChatGPT che gli chiedevano come avrebbe fatto i soldi (modello di business) rispose "Al momento non lo so, ma lo chiederò a ChatGPT!"*

**Ma al di là della fantascienza domandiamoci:**

**cosa è possibile farci e cosa no (cosa è troppo rischioso..)**



Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) and is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License.

# Elevator Pitch

Cosa è e come si fa?

- Discorso breve e convincente che un imprenditore farebbe ad un investitore durante un incontro casuale, come un viaggio in ascensore.
- Durata: tipicamente meno di **5 minuti**, con l'obiettivo di presentare chiaramente l'idea e convincere l'interlocutore.
- Struttura tipica:
  - **Introduzione:** descrizione del problema o opportunità.
  - **Corpo:** spiegazione della soluzione, vantaggi competitivi e risorse necessarie.
  - **Conclusioni:** sottolineatura dei concetti chiave e formulazione della richiesta.



*Grazie*



*Berga*  
**THON**



CAMERA DI COMMERCIO  
REGGIO CALABRIA

