



COOP CANVAS

Per utilizzare al meglio lo strumento del Coop Canvas e mettere a punto la vostra strategia, avrete bisogno di passare attraverso le sei sezioni che costituiscono il modello. Vi suggeriamo prima di tutto di leggere e comprendere l'intero Canvas e i suoi elementi: a quel punto potrete dividere la classe in gruppi più piccoli di 3-4 persone e assegnare a ciascun gruppo una sezione su cui lavorare. Una volta che ogni gruppo ha apportato i propri contributi alla relativa sezione, tutta la classe ricontrolla e ridefinisce l'intero Coop Canvas per controllare la sua fattibilità. Di seguito, vi proponiamo alcune domande per ciascuna sezione :

- 1. Clienti/Beneficiari** : A chi è rivolto il vostro progetto nello specifico ? Volete un suggerimento ? Chi avete intervistato durante l'attività precedente ? Quali caratteristiche hanno in comune le persone a cui il progetto si rivolge ? Cercate di essere il più specifici possibile.
- 2. Bisogni e aspirazioni** : Quali specifici bisogni e aspirazioni dei vostri clienti/beneficiari vi piacerebbe soddisfare ? Se avete già svolto il lavoro delle interviste nella precedente attività, avrete probabilmente una visione molto chiara su bisogni e aspirazioni.
- 3. Soluzione** : Come risponderete ai bisogni o come soddisferete le aspirazioni dei vostri clienti/beneficiari? Cosa proponete? Potete esprimere la vostra proposta in una o due affermazioni ?
- 4. Canale** : In che modo raggiungerete i vostri clienti/beneficiari con i vostri prodotti e servizi ? Come verranno informati sulla vostra offerta? In che modo e che cosa comunicherete loro ?
- 5. Struttura dei costi** : Quanto costerà il vostro progetto? Quanti soldi ci vorranno per far partire e mandare avanti il progetto ?
- 6. Struttura dei ricavi** : Come renderete il progetto sostenibile ? I clienti pagheranno per i servizi e i prodotti ? Cercherete donatori o farete raccolte fondi ? In che modo e dove ?





OBIETTIVO

Riassumete in una frase cosa volete raggiungere. Qual è l'obiettivo generale dell'intero progetto?



2

Quali specifici bisogni e aspirazioni dei vostri clienti/beneficiari vi piacerebbe soddisfare?

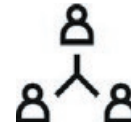
BISOGNI E ASPIRAZIONI



3

Quale soluzione proponete?
In che modo la vostra soluzione offre valore aggiunto alle persone?
In che modo è differente dalle attuali soluzioni?

SOLUZIONE DI VALORE



4

Come raggiungerete i vostri clienti/beneficiari?
Come saranno informati di ciò che offrite?
Come e cosa comunicherete loro?

CANALI



1

A chi è rivolto il vostro progetto?
Come definite in una frase i vostri clienti/beneficiari?

CLIENTI / BENEFICIARI

COSTI

Investimento iniziale :

Attrezzature ?
Spazi ?
Risorse ?

Costi ordinari :

Materiali ?
Trasporti ?
Lavoro ?

Tempo del gruppo :

Quante ore ?

5



RICAVI

Capitale del progetto :

Contributi dai soci ?
Da altri ?

Entrate :

Denaro dai prodotti e servizi venduti ?

Sponsor :

Donazioni ?

6



ESEMPIO "MUSIC COOP"



OBIETTIVO

vogliamo offrire ai giovani un luogo nella nostra Scuola dove incontrarsi e suonare , creare e sviluppare le loro band e gruppi musicali, incontrare altre persone appassionate di tutti i tipi di musica e farsi nuovi amici



2

quali specifici bisogni e aspirazioni dei vostri clienti/beneficiari vi piacerebbe soddisfare?

- Spazio appropriato ed attrezzato per incontrarsi a suonare
- Spazio gratuito o a basso costo
- Opportunità di conoscere differenti tipi di musica, nuovi musicisti e stili
- Luogo per fare amicizia e socializzare

BISOGNI E ASPIRAZIONI

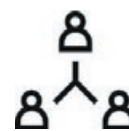


3

Quale soluzione proponete? In che modo la vostra soluzione offre valore aggiunto alle persone? In che modo è differente dalle attuali soluzioni?

- Ottenere l'uso gratuito dello Studio Musicale della Scuola e gestirlo come una cooperativa
- Offrire lo spazio ai giovani in cambio di un piccolo contributo alle spese
- Organizzare eventi musicali e una festa per socializzare e raccogliere fondi

SOLUZIONE DI VALORE



4

Come raggiungerete i vostri clienti / beneficiari? Come saranno informati di ciò che offrite? Come e cosa comunicherete loro?

Creare un volantino del progetto, un sito e una pagina FB per raggiungere i nostri clienti presso:

- Negozi di musica locali
- Gruppi Facebook
- Spazi della Scuola
- Scuole di musica nelle città vicine
- Centro Giovani della città

CANALI



1

A chi è rivolto il vostro progetto? Come definite in una frase i vostri clienti/beneficiari ?

Il/La nostro/a potenziale cliente è un/a giovane di 14/20 anni , che vive nella nostra città o nelle città vicine, e che è un/a musicista (o vorrebbe diventarlo), suona (o vorrebbe suonare) una band o gruppo musicale

CLIENTI / BENEFICIARI

COSTI

Investimento iniziale :

Acquisto dell'attrezzatura : 250 €

Marketing(campagna web e FB) : 85 €

Materiali per ufficio : 45 €

Costi ordinari :

Contributo alla Scuola per lo studio : 30€/mese

Materiali per le pulizie (di spazi e attrezzature) : 15€/mese

Organizzazione festa: 85 €

Tempo del gruppo :

Ogni socio deve dedicare almeno 6 ore alla settimana al progetto

5



RICAVI

Capitale del progetto :

Contributi

Quote dei soci : 150 €

(10 €x 15 soci iniziali)

Entrate :

Contributi per l'utilizzo dello studio: 240 € (6 €x 40 ore)

Contributo per la festa/ evento: 200 € (5 €x 40 partecipanti)

Sponsor :

Donazione dell'associazione locale : 240 €

6