



MASTERING

CONVERSATIONS

Supporting refugee entrepreneurs to extend their network and tell their business story

Annex 4. Template 1. Come definire un'impresa sociale per offrire il corso 9C, definendo un Business Model ispirato dal *Business Model Canvas* (BMC)

Nella seguente tabella presentiamo in breve il numero minimo di sezioni che un piano aziendale di un'organizzazione, desiderosa di fornire il corso 9C, deve avere secondo il BMC. L'estensore del nuovo piano può decidere autonomamente da dove partire per compilare il piano, o seguire semplicemente la sequenza qui offerta.

Business plan template:

1. Informazioni generali sull'impresa sociale	
2. Di cosa necessita il gruppo target (i rifugiati come clienti)	
3. Proposta di valore (Value proposition): cosa offre la tua ONG/organizzazione e a chi? Perché considerano di valore la tua offerta?	
4. Partner chiave: ad esempio le imprese locali che fungono da casi studio.	
5. Risorse chiave (Key resources): ne avrai bisogno, ad esempio per le competenze e conoscenze del facilitatore, per il materiale formativo per il formatore e il gruppo target (rifugiati), per le strutture consigliate per condurre il corso e per avere luoghi di incontro, per le piattaforme tecniche consigliate per il lavoro di gruppo e per quello individuale.	
6. Portatori di interesse (Stakeholders): potrebbe essere il governo locale o qualsiasi altra organizzazione che sostiene finanziariamente i rifugiati	
7. Canali di reclutamento: come raggiungi i futuri partecipanti al tuo corso 9C?	
8. Struttura dei costi: il costo di implementazione di un corso, ad esempio il compenso per il facilitatore, il noleggio o il consumo dei luoghi di incontro per il corso, e sorgenti simili di costi da coprire per offrire il corso).	
9. Flussi di entrate (Revenue streams): i possibili modi per generare reddito, come la raccolta fondi, l'accesso a programmi di sostegno ai rifugiati, il finanziamento a progetti di formazione, ecc.).	