

BUSINESS MODEL CANVAS

1. **PARTNER CHIAVE:** invitare qualsiasi tipo di attività, negozio ecc..., a coalizzarsi e soprattutto ad utilizzare prodotti più riciclabili per garantire una perfetta raccolta differenziata.
2. **ATTIVITA' CHIAVE:** saper fare una giusta raccolta differenziata, rispettando la divisione e differenziazione dei prodotti.
3. **RISORSE CHIAVE:** la volontà del singolo cittadino a rispettare la raccolta per raggiungere l'obiettivo finale e non perché ci viene imposto ma perché necessario e fondamentale per condurre una vita migliore.
4. **PROPOSTE DI VALORE:** bisognerebbe installare e fornire più cestini, buste, per distinguere nel dettaglio un prodotto dall'altro. Bisognerebbe anche installare più cestini di raccolta differenziata in pubblico.
5. **RELAZIONE CON I CLIENTI:** non ci devono essere costi aggiuntivi, servizio gratuito perché come già detto prima, questo è un servizio necessario e fondamentale per noi oltre che obbligatorio, deve essere quindi alla portata di tutti dato che è appunto fondato sull'interesse della collettività.
6. **CANALI:** rendere pubblica l'iniziativa tramite pubblicità sui social o tramite volantini e giornali.
7. **SEGMENTI DI CLIENTELA:** tutti coloro che amano e sono sensibili all'ambiente, coloro che hanno davvero a cuore la raccolta differenziata e sono appassionati al riciclo.
8. **STRUTTURA DEI COSTI:** caratterizzata da personale competente, risorse, materie prime, magazzino e da un mezzo per la distribuzione dei cestini e la successiva raccolta del prodotto.
9. **FLUSSI DI RICAVI:** sicuramente il ricavo è dell'intera collettività, il beneficiario è tutto il mondo, se insieme ci impegniamo a ridurre l'inquinamento e a riciclare tutto il possibile.