

DATI DELL'IMPRESA

<i>Ragione sociale</i>	Moretti Mauro
<i>Sede legale</i>	Via dell'Industria 8 Rosignano Marittimo (LI)
<i>Referente</i>	Veronica Moretti
<i>Partner territoriale di riferimento</i>	Comune di Rosignano Marittimo

 Partner strategici Consulenti tecnici per l'elaborazione di un modello di gestione efficace Fornitori di soluzioni digitali per la gestione del magazzino, dimensionate ai bisogni dell'impresa	 Attività fondamentali Sviluppo di un nuovo modello di catalogazione e gestione del magazzino Formazione del personale Impostazione e monitoraggio degli obiettivi	 Proposte di valore Nuovo modello di gestione dei ricambi di carrozzeria che riduca gli errori e il riordino di materiali già disponibili Adozione di strumenti digitali per la gestione del materiale Nuovo modello di catalogazione materiali Nuovo modello di rivendita/riutilizzo dei ricambi ordinati ma non montati integrato nel modello di gestione degli stessi, per evitarne lo smaltimento una volta considerati inutilizzabili	 Relazione con i clienti Campagna di comunicazione mirata Cartellonistica dedicata on site Attività di posizionamento come “carrozzeria etica”	 Segmenti di clientela Clienti abituali dell'autocarrozzeria che beneficerebbero di migliori organizzazione ed efficienza Nuovi clienti “etici” in cerca di un servizio di carrozzeria che mostri responsabilità nei confronti dell'uso delle risorse e nella gestione dei rifiuti Altre autocarrozzerie o privati in cerca di ricambi a basso costo
 Struttura dei costi Investimenti in consulenze Licenze di software/strumenti digitali Eventuali costi di attrezzature (lettori di codici a barre, tablet, ecc.) Formazione del personale			 Flussi di reddito Risparmio generato dall'ottimizzazione dei processi e dalla riduzione degli sprechi Vendita di ricambi nuovi ma inutilizzati Vantaggio competitivo derivato dalla differenziazione di mercato basata sull'orientamento verso la sostenibilità	

Definisci, all'interno delle seguenti sezioni, gli elementi essenziali del progetto di circolarità della tua impresa, così come emerso dalla coprogettazione all'interno dei Living Lab.

Il Business Model Canvas sviluppato si incentra sull'introduzione di un'innovazione gestionale all'interno dei processi aziendali esistenti, allo scopo di ridurre gli sprechi nella gestione del magazzino ricambi della carrozzeria. Un'analisi dei flussi aziendali ha riconosciuto come cause di tali sprechi errori negli ordini, mancata digitalizzazione dello stock di ricambi presenti, assenza di una procedura di gestione dei ricambi, impossibilità di dedicare personale esclusivo alla gestione del magazzino, oltre alla mancanza di spazi adeguati che facilitino la logistica di magazzino. L'identificazione/sviluppo di tale soluzione rappresenta una sfida che porterebbe vantaggi ambientali, supportando al contempo la competitività dell'impresa.

Proposte di valore

Spiega quale valore offri ai clienti e in che modo la tua offerta intende contribuire ad un'economia più circolare. Può riguardare la riduzione degli sprechi, l'uso efficiente delle risorse, la possibilità di riuso o riparazione, ecc.

Ideare un modello di gestione dei ricambi di carrozzeria che riduca gli errori e il riordino di materiali già in nostro possesso

Sviluppare strumenti digitali anche attingendo a risorse già presenti sul mercato o adattando applicazioni dedicate ad altri settori che possano supportare nella gestione del materiale

Sviluppare un modello di catalogazione materiali che possa snellire le attività di stoccaggio e il recupero dei ricambi una volta che questi dovranno essere montati

Sviluppare un modello di rivendita/riutilizzo dei ricambi ordinati ma non montati integrato nel modello di gestione degli stessi, evitando che questi vengano destinati a smaltimento una volta considerati inutilizzabili

Segmenti di clientela

Definisci i gruppi di clienti o organizzazioni a cui ti rivolgi. Puoi segmentarli in base alle loro esigenze di sostenibilità, alla propensione al riuso o al servizio, o alla disponibilità a pagare per soluzioni più circolari.

Clienti abituali dell'autocarrozzeria che beneficerebbero di migliori organizzazione ed efficienza

Nuovi clienti "etici" in cerca di un servizio di carrozzeria che mostri responsabilità nei confronti dell'uso delle risorse e nella gestione dei rifiuti

Altre autocarrozzerie o privati in cerca di ricambi a basso costo

Canali

Spiega come raggiungi e comunichi con i clienti, distribuendo la tua proposta di valore in modo efficiente e sostenibile. Può includere canali digitali, reti locali o sistemi di distribuzione a basso impatto ambientale.

Sito web e pagina Facebook, già esistenti

Passaparola

Canali del network di carrozzerie AUTO180, con codice etico

Canali di rivendita di ricambi di seconda mano (da definire. Es.: E-bay, Subito, ecc.)

Relazione col cliente

Descrivi come costruisci e mantieni il rapporto con i tuoi clienti, mettendo in evidenza gli aspetti legati alla fiducia, alla qualità e alla sostenibilità. Puoi indicare come comunichi il valore ambientale e sociale dei tuoi prodotti, come gestisci l'assistenza post-vendita o il riutilizzo (ad esempio, ricariche, riparazioni, resi, packaging riutilizzabile) e come coinvolgi i clienti in pratiche più responsabili.

Campagna di comunicazione mirata attraverso i canali già esistenti per promuovere il nuovo modello di gestione e l'impostazione il più possibile sostenibile che si vuole dare allo sviluppo dell'impresa

Cartellonistica dedicata on site

Attività di posizionamento come "carrozzeria etica"

Flussi di ricavi

Indica come la tua impresa genera oggi ricavi e come potrebbe crearne di nuovi grazie a strategie circolari. Può trattarsi di prodotti realizzati con materiali riciclati o locali, servizi di manutenzione o riparazione, sistemi di riacquisto o ritiro dei prodotti a fine vita, o valorizzazione economica di scarti e sottoprodotti.

Risparmio generato dall'ottimizzazione dei processi e dalla riduzione degli sprechi

Vendita di ricambi nuovi ma inutilizzati, nel caso fosse possibile integrare la vendita nella gestione, senza comportare nuovi compiti per i dipendenti

Vantaggio competitivo derivato dalla differenziazione di mercato basata sull'orientamento verso la sostenibilità

Risorse fondamentali

Indica le risorse necessarie per realizzare la tua proposta di valore:

- a. Fisiche (impianti, tecnologie, materiali riciclati o rigenerati);*
- b. Umane (competenze su design sostenibile, gestione ambientale, innovazione);*
- c. Intellettuali (marchi, brevetti, know-how tecnico);*
- d. Finanziarie (fondi, investimenti dedicati alla transizione circolare).*

Strumento digitale di gestione del magazzino

Know-how tecnico per orientare e gestire la transizione al nuovo modello

Piattaforma di vendita (da valutare se utilizzare le esistenti o svilupparne una in proprio)

Attività fondamentali

Descrivi le attività principali necessarie per offrire la tua proposta di valore e renderla più circolare. Può trattarsi di produzione, progettazione, manutenzione, recupero o servizi post-vendita che prolungano la vita dei prodotti.

Sviluppo di un nuovo modello di catalogazione e gestione del magazzino

Formazione del personale

Impostazione e monitoraggio degli obiettivi

Partner strategici

Indica i partner e i fornitori chiave con cui collabori o vorresti collaborare per creare valore e ridurre impatti ambientali. Specifica quali risorse o competenze ottieni da loro e quali attività condivise supportano la circolarità (es. recupero materiali, logistica condivisa, simbiosi industriale).

Consulenti tecnici per l'elaborazione di un modello di gestione efficace

Fornitori di soluzioni digitali per la gestione del magazzino, dimensionate ai bisogni dell'impresa

Struttura dei costi

Elenca i principali costi legati al modello di business, includendo quelli della transizione circolare (investimenti in eco-design, formazione, rigenerazione). Se

riesci, distingui tra costi fissi, variabili e quelli ridotti grazie all'efficienza delle risorse o al riuso.

Investimenti in consulenze

Licenze di software/strumenti digitali

Eventuali costi di attrezzature (lettori di codici a barre, tablet, ecc.)

Formazione del personale