

IL BUSINESS MODEL CANVAS

Fabula deck: un esempio di compilazione

Un caso reale tratto dal manuale BAD Canvas (Sefirot)



Segmenti di clientela

Per chi creiamo valore?

Value proposition

Che problema risolviamo?

Canali

Come raggiungiamo i clienti?

Relazioni con i clienti

Che rapporto costruiamo?

Flussi di ricavi

Come guadagniamo?

Risorse chiave

Di cosa abbiamo bisogno?

Attività chiave

Cosa dobbiamo fare?

Partner chiave

Chi ci aiuta?

Struttura dei costi

Quanto costa il modello?

FABULA DECK



Fabula Deck è un mazzo di carte analogico ideato da Sefirot per aiutare scrittori e sceneggiatori a strutturare le loro storie, seguendo la struttura in tre atti e il viaggio dell'eroe. L'utente compone un canvas fisico usando le carte e dei post-it.



TARGET PRIMARIO

Scrittori esordienti

TARGET SECONDARIO

Scrittori, sceneggiatori ed editor professionisti

UVP

«Il supporto di ogni scrittore»

STRATEGIA

Differenziazione / Blue Ocean

PREZZO

29 € (singolo) — 49 € (bundle da due)

STEP 1 · IL PROBLEMA



Non nasce da un'idea, ma da un problema osservato

Visione poco chiara

Personaggi che spariscono senza motivo, trame che perdono coerenza.

Struttura debole

Difficoltà a costruire un'impalcatura narrativa solida.

Punti deboli invisibili

Incapacità di individuare da soli cosa non funziona nel racconto.

«Come aiutiamo gli scrittori a vedere meglio la propria storia»

Parole dei founder, raccolte durante un'intervista in una startup competition



Due target, due bisogni molto diversi

TARGET PRIMARIO: Scrittori esordienti

- Vogliono terminare un romanzo e arrivare alla pubblicazione
- Vogliono sentirsi guidati passo passo
- Soffrono una «sindrome dell'impostore»: senza guida, dubitano del proprio lavoro

TARGET SECONDARIO: Professionisti, sceneggiatori, editor, storyteller

- Vogliono lavorare in modo più efficace e veloce
- Vogliono analizzare rapidamente la struttura di ciò che scrivono

STEP 3 · LA SOLUZIONE



Dal bisogno alla caratteristica concreta



STRUTTURA

STEP 4 · ANALISI DEL MERCATO



Chi sono davvero i competitor?

Manuali di scrittura creativa

Corsi di scrittura creativa

Coach di scrittura

Post-it bianchi, vuoti

Sorpresa

Anche un blocco di post-it bianchi è un concorrente: è già quello che molti scrittori usano per organizzare le idee.

«Perché qualcuno che usa già queste alternative dovrebbe scegliere Fabula?»

STEP 5 · LA PROPOSTA DI VALORE



Costi e benefici di ogni alternativa

Alternativa	Vantaggio	Limite
Manuali	Costano poco	Richiedono tempo e studio, non guidano passo passo
Corsi	Molto efficaci	Costosi
Coach	Personalizzati, guidano passo passo	Molto costosi
Post-it	Economicissimi	Nessuna struttura: dicono cosa visualizzare, non cosa fare

La proposta deve essere: semplice · economica · immediata · pratica · utilizzabile da subito

Nasce così la prima value proposition: «il supporto di ogni scrittore»



Chiedere solo cosa non ha funzionato

Il mazzo viene dato gratuitamente a un gruppo di early adopter. Le domande non riguardano mai cosa è piaciuto: si chiede solo quali problemi sono emersi, cosa non ha funzionato, perché non lo si userebbe più. Per un imprenditore la critica non è un problema: è il feedback che permette di migliorare davvero il prodotto.

SCRITTORI ESORDIENTI

«Con una struttura così standardizzata, non c'è il rischio che le storie vengano tutte uguali?»

PROFESSIONISTI

«Noi non abbiamo bisogno di un simile strumento per scrivere.»



Correggere le fondamenta, non solo i dettagli

L'analisi dei bisogni era costruita solo su ciò che il team pensava servisse ai clienti. I feedback raccontano altro:

ESORDIENTI

Hanno bisogno di essere rassicurati sull'originalità della propria storia: non vogliono sentirsi «ingabbiati» dalla struttura.

PROFESSIONISTI

Non hanno bisogno di uno strumento per scrivere meglio, ma di uno strumento per insegnare il proprio mestiere in modo più efficace.

APPLICAZIONE DEL BUSINESS MODEL CANVAS



Partner chiave

- Casa editrice
- Amazon
- Fornitore produzione
- Magazzino/corriere
- Facebook Ads

Attività chiave

- Produzione mazzo
- E-commerce e spedizioni
- Marketing

Risorse chiave

- Piattaforma e-commerce
- Brand Sefirot

Value proposition

- «Il supporto di ogni scrittore»
- Strumento operativo, non un manuale
- Blue Ocean: efficace ed economico

Relazioni con i clienti

- Acquisto self-service
- Mentoring personalizzato

Canali

- Sito e-commerce
- Amazon
- Casa editrice

Segmenti

- Scrittori esordienti
- Scrittori/sceneggiatori pro
- Editor

Struttura dei costi

- Produzione ~1€/unità
- Spedizione ~8€/ordine
- Acquisizione cliente ~15€

Flussi di ricavi

- Vendita diretta 29€/49€
- Fee da casa editrice
- Consulenza/mentoring



La nuova value proposition

«Un mazzo di 40 carte che ti aiuta ad analizzare, organizzare e costruire le tue storie»

Blocco base

Per chi è alle prime armi

Blocco avanzato

Per i professionisti

Tutte le carte

Per chi, da professionista, deve anche insegnare

2.500 copie vendute nel primo mese

Il risultato di un ciclo completo: problema → cliente → soluzione → test → correzione.