

Mappa del Valore

Strumento per comprendere come la tua idea genera valore per clienti, partner e società

La Mappa del Valore ti aiuta a visualizzare in modo chiaro come la tua idea crea benefici per tutti gli attori coinvolti. Non riguarda solo il profitto economico, ma anche il valore percepito, l'impatto sociale, ambientale e relazionale. Compila le sezioni seguenti per individuare dove si genera realmente valore e come puoi ampliarlo.

1. Benefici per i clienti

- Quali problemi risolvi concretamente per i tuoi clienti?
- Che tipo di valore offri (funzionale, emozionale, simbolico)?
- Come misuri la soddisfazione o il successo del cliente?

2. Benefici per i partner e collaboratori

- Chi collabora con te e che vantaggio ottiene dal progetto?
- Come il tuo sistema crea valore condiviso o sinergie con altri attori?

3. Benefici per la società e l'ambiente

- Il tuo progetto ha un impatto positivo sulla comunità o sull'ambiente?
- In che modo contribuisce al miglioramento collettivo (inclusione, sostenibilità, innovazione)?

4. Creazione e distribuzione del valore

- Quali attività generano il valore principale?
- Come viene distribuito tra i diversi attori (clienti, partner, team, comunità)?

5. Rischi e dispersioni di valore

- Dove rischi di perdere valore lungo il processo (sprechi, inefficienze, insoddisfazione)?
- Come puoi prevenire o ridurre queste perdite?

6. Sintesi visiva della mappa del valore

- Rappresenta qui in modo grafico o descrittivo come il valore si genera e si muove nel sistema:

Tabella riassuntiva della creazione e distribuzione del valore:

Attore / Stakeholder	Valore generato	Come viene misurato	Impatto (1-5)
Clienti			
Partner			
Team interno			
Società / Ambiente			

Suggerimento: un ' idea di successo è quella che riesce a creare valore in modo sostenibile per più soggetti contemporaneamente. Usa questa mappa per identificare nuovi spazi di valore da sviluppare nel tuo progetto.