

Albero dei problemi



Corona LE CONSEGUENZE

Tronco: IL PROBLEMA

**Radici: LE CAUSE SISTEMICHE
PROFONDE**

Albero dei problemi



LE CONSEGUENZE



IL PROBLEMA



LE CAUSE



Analisi degli stakeholder

<p>Alto</p> <p>Potrebbero esercitare una notevole influenza sulla questione / problematica sociale ma non ne hanno interesse. Il loro coinvolgimento potrebbe essere strategico.</p> <p>Fare attenzione e cercare di mantenere soddisfatti (altrimenti potrebbero compromettere gli sforzi dell'organizzazione)</p>	<p>Hanno sia interesse che potere decisionale e operativo nei confronti della problematica individuata. Potrebbero essere favorevoli o contrari ai progetti dell'organizzazione.</p> <p>Sono attori chiave: capire con estrema cura come relazionarsi e come gestirli!</p>
<p>Basso</p> <p>Poco interessati alla questione sociale affrontata e hanno poca capacità di incidere sulla stessa.</p> <p>Da monitorare e informare!</p>	<p>Sono molto interessati alla questione affrontata. Forse sono personalmente coinvolti (in maniera negativa a positiva) ma hanno poca capacità di incidere in maniera rilevante. Esempio: Beneficiari</p> <p>Vanno tenuti informati! Nel caso dei beneficiari essi vanno attivamente coinvolti e soddisfatti</p>

Basso

Alto

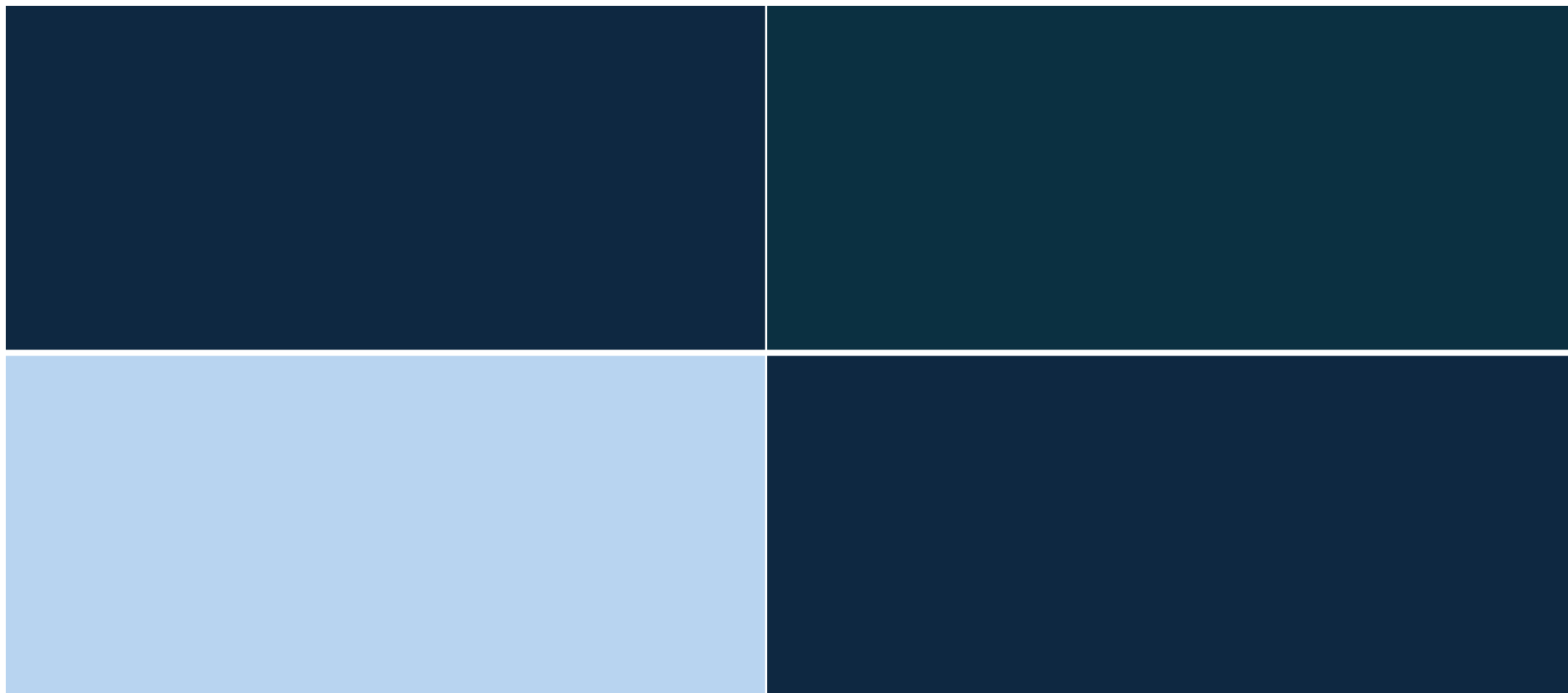
Analisi degli stakeholder

Alto

Basso

Basso

Alto



Personas

Caratteristiche

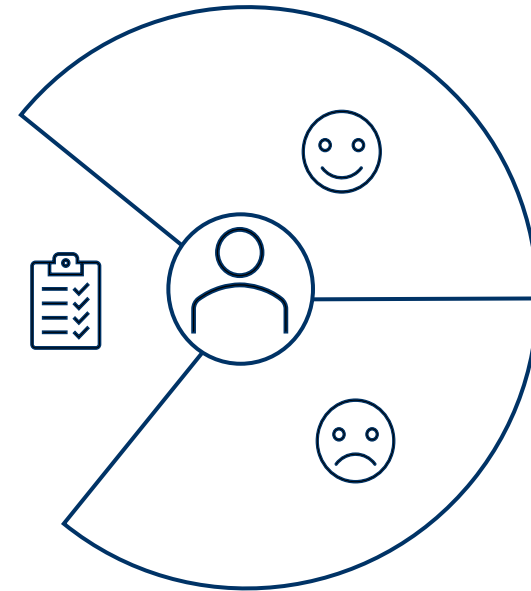
I vostri stakeholder hanno determinate caratteristiche, peculiarità che li rendono identificabili e distinguibili tra loro (età, genere, provenienza, status sociale, livello di istruzione, etc....)

E' importante analizzare queste caratteristiche per essere in grado di comprendere chi siano e cosa cercano.

Importanza

Riassumere quelle che sono le caratteristiche peculiari del cliente ci aiuta a farci un'idea chiara, semplice, precisa, diretta dello stesso.

Questa fase di descrizione ci aiuta a comprendere come pensa, chi è, cosa fa, che abitudini lo contraddistinguono a cosa attribuisce un grande valore.



Personas

Problemi

I vostri “beneficiari” (ma non solo) vivono in uno stato di difficoltà relativa alla loro situazione o a quella dei propri cari.

Risulta necessario indagare e comprendere quali siano i problemi a cui sono sottoposti ed esposti: a) Fisici, b) Emotivi, c) Psicologici, d) Socio-relazionali, e) di salute.

Come analizzare i problemi

1. Fare un **elenco dei problemi** che riteniamo risultino vissuti dai nostri clienti;
2. Scegliere quelli che riteniamo essere più **significativi** e **importanti** per lui/lei;
3. Ordinare i problemi secondo una **classificazione** dal più **rilevante** e **significativo** al **meno** rilevante e significativo.

Nota bene:

- Non solo i beneficiari vivono dei problemi o delle difficoltà!
- La soluzione che penserete farà match tra difficoltà e problemi di più stakeholder allo stesso tempo.

Personas

Desideri

Cercate di riflettere sui desideri del clienti immedesimandovi nella sua situazione. Evidenziate desideri concreti, se possibile tangibili di modo da avere a che fare con dei desiderata il più possibile oggettivi e insindacabili.

Come?

- Descrivendoli in maniera **concreta**, facendo riferimento a cose, fatti, situazioni, contesti tangibili;
- **Tangibilità**: associare ai desideri che avete evidenziato un'unità di misura in grado di determinare una soglia o livello che riuscirebbe ad appagare e soddisfare tale desiderio è lo strumento più efficace per identificare dei desideri in grado di guidarci nella costruzione del nostro modello di intervento di imprenditoria sociale.

Capire e comprendere come gli stakeholder misurino i propri obiettivi in termini di risultati concreti da raggiungere vi può aiutare a comprendere verso quale direzione indirizzare la vostra idea progettuale.

Personas: DOMANDE GUIDA

- *Potresti **descriverti**? Quali sono i tuoi tratti e le tue caratteristiche distintive? (Quanti anni hai? Da dove vieni? In quale genere ti identifichi? Cosa fai nella vita? Cosa hai studiato? etc....)*
- *In che modo il problema ti **riguarda/interessa**?*
- *Sei **parte del problema**? I tuoi comportamenti hanno a che fare in qualche modo con le **cause** che originano il problema?*
- *In che modo sei **influenzato** dalle **conseguenze** del problema?*
- *Che interesse hai **affinchè** il problema permanga? Ne trai benefici? In che modo potresti **ostacolare** i tentativi di affrontare il problema? Perché?*
- *Qual è il tuo interesse affinché il problema venga **sradicato**?*
- *In che modo potresti fornire un **supporto** per affrontare il problema?*
- *Quali sono i tuoi **desideri presenti** o **futuri**?*

Vision e Mission

Vision:

Mission:

Social Business Model Canva

