elevate
Levering potentials against shortage of skilled workforce for SMEs in Europe

Business Model Canvas

Date:

Gruppo di riferimento

A quale gruppo specifico vogliamo rivolgerci? (Ad esempio donne, lavoratori anziani, lavoratori poco qualificati, migranti)

Attività chiave

Quali azioni concrete dobbiamo intraprendere? (Ad esempio corsi di formazione, ecc.)

Offerte di valore

Quali offerte o condizioni concrete possiamo fornire per far sì che questo gruppo si unisca o rimanga?

Valore per l'azienda

Qual è il vantaggio per l'azienda se questo gruppo viene incluso con successo?

Partner chiave

Chi può sostenerci in questo processo?

(Ad esempio organizzazioni, ONG, fornitori di formazione, ecc.)

Risorse chiave

Quali risorse sono necessarie internamente per farlo accadere? (Ad es. Capacità delle risorse umane, budget, supporto alla gestione, conoscenza, ecc.)

Canali

Come possiamo raggiungere questo gruppo?

(Ad esempio piattaforme, organizzazioni, social media ecc.)

Struttura dei costi

What costs or investments are connected to these measures? includad?

Relazioni

Che tipo di cultura aziendale e relazioni sono necessario in modo che questo gruppo si senta il benvenuto e

Finanziato dall'Unione europea

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or OeAD-GmbH. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

CC BY NC SA