



DEESME

National schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

La metodologia dei Benefici Multipli applicata agli interventi di efficienza

Livio De Chicchis,
FIRE

1 giugno 2022

Il Progetto DEESME

Obiettivi:

- stimolare le imprese ad affrontare la transizione energetica seguendo un approccio multi-benefici;
- supportare lo sviluppo e l'implementazione di policy per l'efficienza energetica nell'ambito dell'Art.8 della EED
- stimolare l'adozione dell'approccio DEESME da parte delle autorità nazionali attraverso azioni di istituzionalizzazione



Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Benefici multipli: un tema in espansione

European Climate Infrastructure and Environment Executive Agency

[Home](#) [About us](#) [Programmes](#) [Funding opportunities](#) [Our Projects](#) [News & Events](#) [Publications](#)

[European Commission](#) > ... > [News](#) > A powerful collaboration to standardise the value of non-energy benefits in energy efficiency investment decisions

NEWSLETTER | 17 May 2022 | European Climate, Infrastructure and Environment Executive Agency

A powerful collaboration to standardise the value of non-energy benefits in energy efficiency investment decisions

M-BENEFITS



The EU-funded project M-Benefits (www.mbenefits.eu) has joined efforts with the European Standardisation Body (CEN-CENELEC) to start the process for the development of a new EU standard enabling companies and organisations to identify, quantify, monetize, report and communicate the non-energy benefits of energy efficiency investments.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

L'approccio Multi-Beneficio

La diagnosi proposta nell'ambito del progetto DEESME estende il proprio campo di applicazione e le sue risultanze oltre l'ambito puramente energetico, includendo l'analisi di una serie di **benefici non-energetici**.

L'investimento energetico viene tipicamente valutato dal punto di vista dell'euro di energia risparmiato, del presunto costo futuro dell'energia, del costo del denaro e altri parametri strettamente legati solo al risparmio diretto.

In realtà lo stesso investimento genera una moltitudine di benefici normalmente non valutati nell'ambito di una diagnosi energetica.

L'approccio Multi-Beneficio

Valore aggiunto dell'approccio dei Benefici Multipli

- Massimizzazione dei benefici legati alle azioni di efficienza energetica: analisi allargata delle opzioni, approccio documentato per una comunicazione adeguata verso clienti, committenti pubblici, consumatori, comunità, ecc.
- Avvicinarsi alla conformità con le nuove politiche e atti dell'UE come:
 - Corporate Sustainability reporting (2014/95/EU Directive)
 - Taxonomy Regulation (852/2021)
 - Agenda 2030
- Miglioramento delle prestazioni della gestione complessiva e della gestione di aspetti specifici quali ambiente, salute e sicurezza sul lavoro, efficienza dei processi, comunicazione, marketing, approvvigionamento, ecc..

L'approccio Multi-Beneficio

L'approccio MB si fonda su una precisa conoscenza dell'azienda ed in particolare del suo «**modello di business**»

«un modello di business si riferisce alla logica del come un'organizzazione crea, fornisce e acquisisce valore»

*«si riferisce a una descrizione sistematica delle decisioni e pratiche aziendali rispetto ai clienti, la proposta di valore,
la catena del valore per la produzione dell'offerta aziendale»*

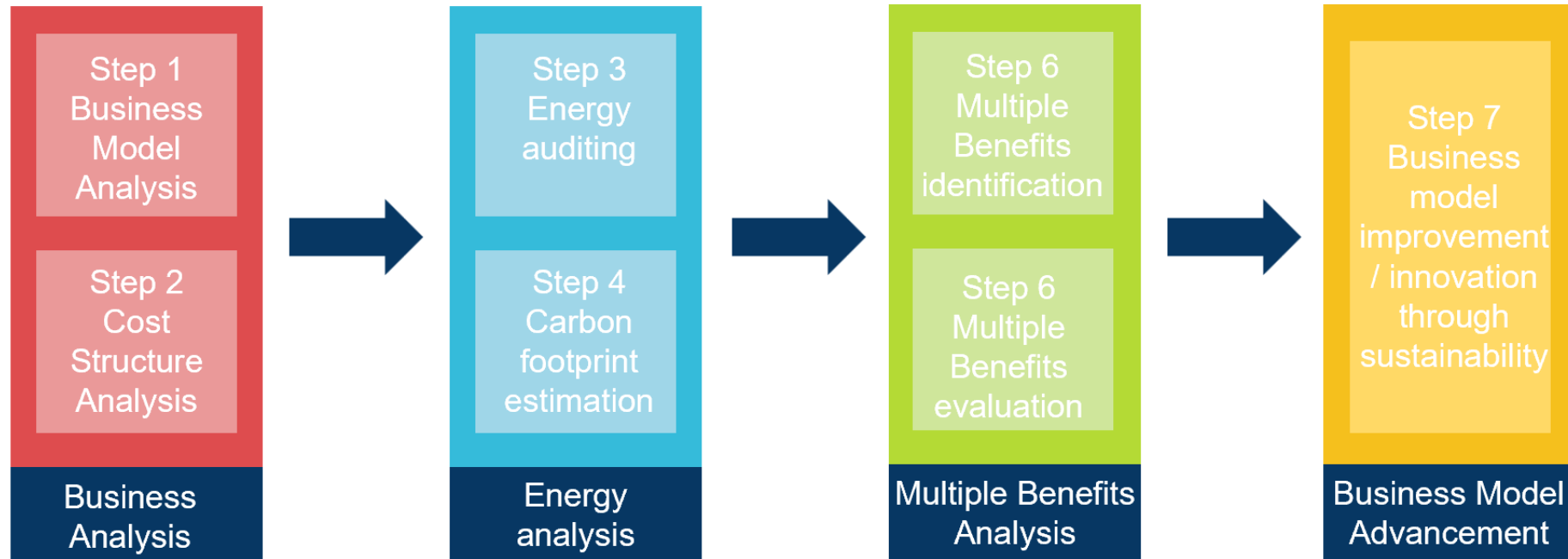
«un piano generale che descrive il modo in cui un'azienda crea valore al fine di raggiungere i propri obiettivi di business»

L'approccio Multi-Beneficio: metodologia

L'analisi MB si sviluppa secondo 4 fasi successive:

1. Analisi del **modello di business**: dimostra la logica aziendale sottostante e le priorità aziendali per la creazione di valore e il miglioramento dell'efficienza aziendale
2. **Analisi energetica**: rivela le opportunità per l'efficienza energetica e la riduzione delle emissioni;
3. Definizione ed analisi del **benefici multipli**
4. Analisi del **miglioramento del modello di business**: ricerca di opportunità di innovazione e miglioramento del modello di business attraverso lo sviluppo dell'efficienza energetica

L'approccio Multi-Beneficio: metodologia



L'approccio Multi-Beneficio: metodologia

La metodologia può essere vista come un ciclo di vita che inizia e termina con l'analisi del modello di business.

Ogni iterazione del ciclo porta a un miglioramento dei livelli di efficienza energetica e sostenibilità del modello di business attraverso il miglioramento e l'innovazione.



La Business analysis mira a:

- fornire una migliore comprensione della logica complessiva dell'azienda, delle priorità e degli obiettivi strategici e del potenziale contributo che l'efficienza energetica può fornire a questi;
- mettere in relazione l'efficienza energetica con gli obiettivi aziendali generali
- fornire il punto di partenza per l'attuazione di un approccio multi-beneficio.

In questa fase l'energy auditor, insieme ai rappresentanti dell'azienda e con una convalida del team di gestione, svilupperà una comprensione comune dei requisiti aziendali e del modo in cui le decisioni di efficienza energetica possono contribuire a supportare le priorità strategiche e gli obiettivi dell'azienda.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

Digital schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 1: Analisi del modello di business

- **Obiettivo:** fornire una comprensione generale del contesto nel quale si sviluppa il business con riferimento alla produzione del valore, alle esigenze del cliente, alle procedure aziendali, alle partnerships e alla struttura dei costi.
- **Output:** tratteggiare le principali caratteristiche del business aziendale e ottenere una visione iniziale delle opportunità e delle barriere relative agli interventi per l'efficienza energetica che saranno poi identificate e analizzate in fase di diagnosi.
- **Metodo:** Il metodo utilizzato sarà il Business Model Canvas, che consiste in un documento di una pagina con nove blocchi che raccolgono in modo strutturato gli elementi fondamentali di un'impresa e aiutano a personalizzare la diagnosi energetica e i progetti di efficienza energetica sulle esigenze delle aziende.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Key partners:

definisce la rete di fornitori e partner necessari al funzionamento del modello di business aziendale.

Quali partner e fornitori supportano e influenzano il tuo modello?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Key activities:

descrive le attività strategiche che devono essere eseguite per creare e supportare proposte di valore, raggiungere clienti, mantenere relazioni con loro e generare entrate (es. acquisto di materie prime, produzione...)

Cosa dobbiamo fare per avere successo?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key resources:
include le risorse strategiche che una compagnia deve avere per creare e supportare il proprio modello di business.

Quali risorse e capacità dobbiamo avere per avere successo?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Value proposition:
pacchetto di prodotti e servizi che rappresenta un valore (benefici che il cliente trae dall'utilizzo del prodotto o servizio fornito dall'azienda) per uno specifico segmento di clientela.

Perché i clienti comprano le nostre offerte/ soluzioni?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Customer relationships: tipi di relazione che l'organizzazione stabilisce con i differenti segmenti di clientela.

Come comunichiamo con i nostri clienti?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Channels: describe come l'azienda raggiunge un determinato segmento di clientela per presentare e fornire la propria proposta di valore.

Come raggiungiamo e vendiamo ai nostri clienti?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Customer segments: descrive i gruppi di persone o di organizzazioni a cui l'azienda mira e a cui vende i propri prodotti o servizi.

Per chi stiamo creando valore?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

Cost structure:

definisce i costi che l'azienda dovrà sostenere per rendere operativo il proprio modello di business.

Quant'è il costo della nostra operazione?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 1: Analisi del modello di business

The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)

[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Who are our Key Partners?
Who are our key suppliers?
Which Key Resources are we acquiring from partners?
Which Key Activities do partners perform?

Key Activities

What Key Activities do our Value Propositions require?
Our Distribution Channels?
Customer Relationships?
Revenue streams?

Value Propositions

What value do we deliver to the customer?
Which one of our customer's problems are we helping to solve?
What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?
Which customer needs are we satisfying?

Customer Relationships

What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?
Which ones have we established?
How are they integrated with the rest of our business model?
How costly are they?

Customer Segments

For whom are we creating value?
Who are our most important customers?

Key Resources

What Key Resources do our Value Propositions require? Physical, intellectual, human, financial?
Our Distribution Channels? Customer Relationships?
Revenue Streams?

Channels

Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?
How are we reaching them now?
How are our Channels integrated?
Which ones work best?
Which ones are most cost-efficient?
How are we integrating them with customer routines?

Cost Structure

What are the most important costs inherent in our business model?
Which Key Resources are most expensive?
Which Key Activities are most expensive?

Revenue Streams

For what value are our customers really willing to pay?
For what do they currently pay?
How are they currently paying?
How would they prefer to pay?
How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Revenue streams:

descrive i flussi di entrate che l'azienda ottiene dalla vendita di prodotti/servizi a uno specifico segmento di clientela. Come l'azienda acquisisce valore dal prezzo che il cliente è disposto a pagare.

Come otteniamo ricavi e guadagni?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



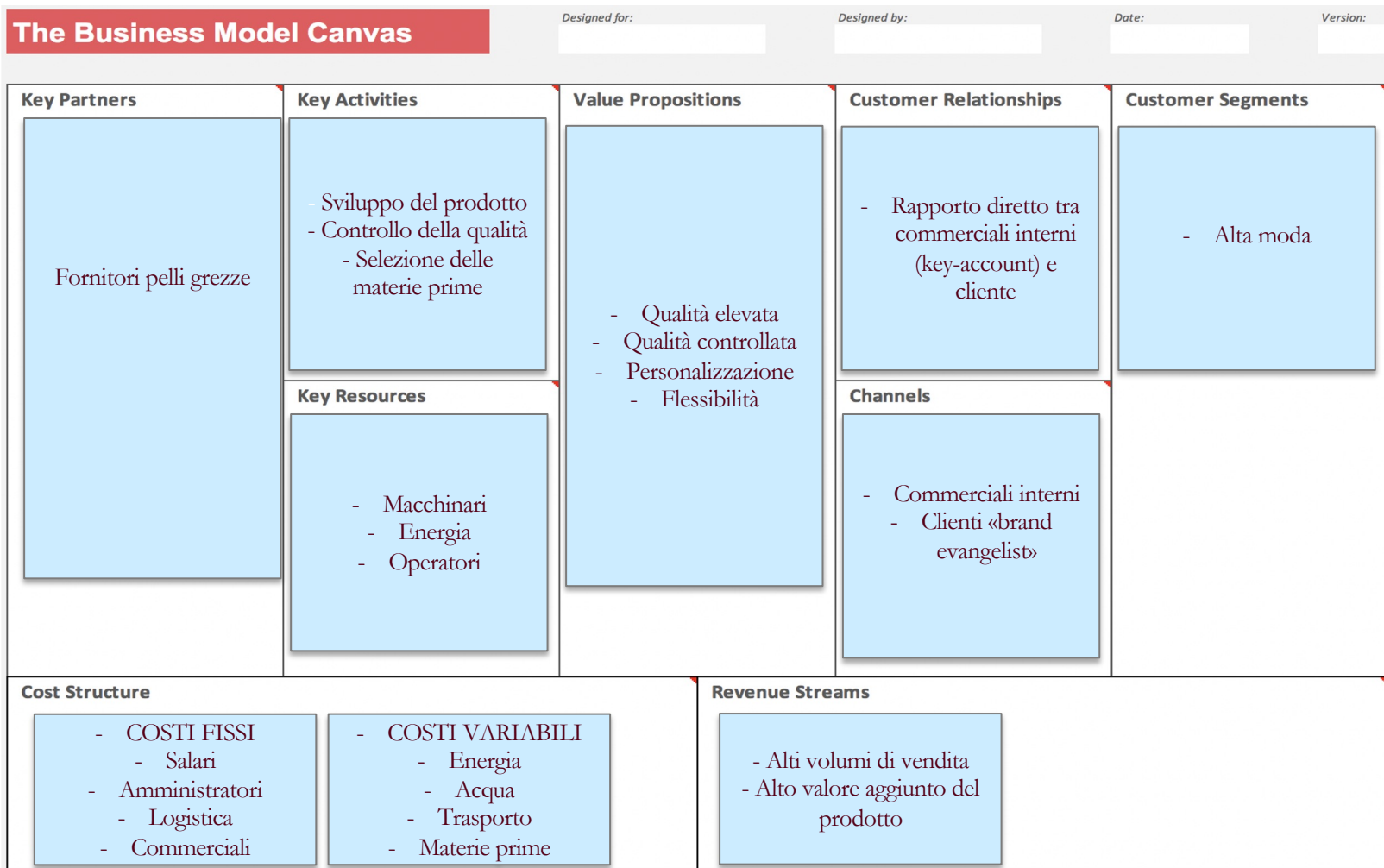
DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 1: Analisi del modello di business



Esempio di BMC → fonte:
progetto M-Benefits
Settore azienda: tessile.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 2: Analisi della struttura dei costi

L'**analisi della struttura dei costi** identifica e analizza i centri di costo, raggruppando **tutte le tipologie di costo necessarie** per realizzare il processo di produzione. E' fondamentale per il miglioramento dell'efficienza del business e aiuta ad identificare **e prioritizzare opportunità per migliorare l'efficienza delle risorse** che possono contribuire all'obiettivo dell'azienda. E' un importante step nell'analisi del modello di business realizzato dal consulente energetico e dall'azienda. Per ogni centro di costo dovrebbe essere possibile:

- Identificarlo dal punto di vista geografico e/o funzionale.
- Misurare il consumo di energia (direttamente o indirettamente).
- Identificare uno (o più) input e uno (o più) output.
- Calcolare uno (o più) indicatori di energia.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

Digital schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 2: Analisi della struttura dei costi

→ Obiettivo:

- provvedere ad una migliore comprensione dei costi dell'azienda;
- identificare quali aree hanno bisogno di un'analisi più approfondita;
- aiutare a prioritizzare le opportunità di efficienza energetica.

→ **Output:** calcolo dei costi energetici per ciascun centro di costo. I costi energetici (cioè staff, salute & sicurezza, manutenzione, ecc.) possono essere divisi in più centri di costo (es. se l'azienda spende 10.000 € all'anno per manutenzione, 8.000 € all'anno per "unità 1" e 2.000 € all'anno per "unità 2", si può assegnare ogni spesa al relativo centro di costo).

***Nota:** un centro di costo è un'area di attività, processo o impianto aziendale che può effettivamente essere misurata e che presenta un'opportunità di gestione e riduzione dei consumi energetici.*

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 2: Analisi della struttura dei costi

Processo A (ripetuto per ogni processo principale)	Unità di processo 1 ; Unità di processo 2 ; etc
Utenze (servizi ausiliari)	Produzione del freddo (refrigeratori, dry-cooler, ecc) ; caldaie; compressori d'aria; recupero di calore; centrali elettriche; impianti di cogenerazione; energie rinnovabili (fotovoltaico, impianti solari, ecc); ventilatori; pompe; etc...
Servizi generali	Illuminazione; condizionamento; ventilazione; IT, ...
Trasporto di persone	Veicoli

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 2: Analisi della struttura dei costi

		WEIGHS			50		15	5	5	10	5	5	5	
	BENEFITS	ENERGY CONSUMPTION (insert annual consumption in €)			MAINTENANCE COSTS		PERSONNEL COSTS	HEALTH&SAFETY	WATER CONSUMPTION	WASTE DISPOSAL	OTHERS "ENVIRONMETAL" RELATED	OTHERS (SPECIFY)	...add more columns here if needed...	
		Electricity	Natural gas	Other	€/YEAR	€/YEAR	€/YEAR	€/YEAR	€/YEAR	€/YEAR	€/YEAR	€/YEAR		
PROCESSES	process unit/line 1	3.500 €	15.000 €		500 €	10.000 €	2.000 €	1.000 €						
	process unit/line 2	5.000 €	- €		700 €	10.000 €	2.000 €					500 €		
	process unit/line 3	6.000 €	- €		1.000 €	10.000 €	2.000 €							
	process unit/line 4	2.400 €	- €		400 €	5.000 €	2.000 €			3.000 €				
	process unit/line 5	7.000 €	- €		400 €	5.000 €	2.000 €				1.000 €			
...add a row above here if needed...														
AUXILIARIES	Cold production (chillers, dry-coolers, ...)	3.400 €	- €		500 €									
	Boilers	1.900 €	23.000 €		500 €	5.000 €		1.000 €						
	Air compressors	900 €	- €		300 €					500 €				
	Heat recovery	- €	- €		- €									
	Power plant	- €	- €		- €									
	Cogeneration plant	- €	- €		- €									
	Renewable energy (PV, solar systems, ...)	4.400 €	- €		300 €									
	Fans & blowers	2.100 €	- €		200 €									
	Pumps	1.100 €	- €		200 €									
	AHUs	2.000 €	- €		300 €									
	Product handling	3.000 €	- €		500 €									
...add a row above here if needed...														
GENERAL	Lighting	900 €	- €		500 €									
	Offices conditioning	1.500 €	3.000 €		- €		1.000 €							
	Ventilation	800 €	- €		- €		500 €							
	IT equipment	900 €	- €		300 €	5.000 €								
...add a row above here if needed...														
TOTAL		38000	41000	0	6600	50000	11500	2000	3500	1000	500	0		

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



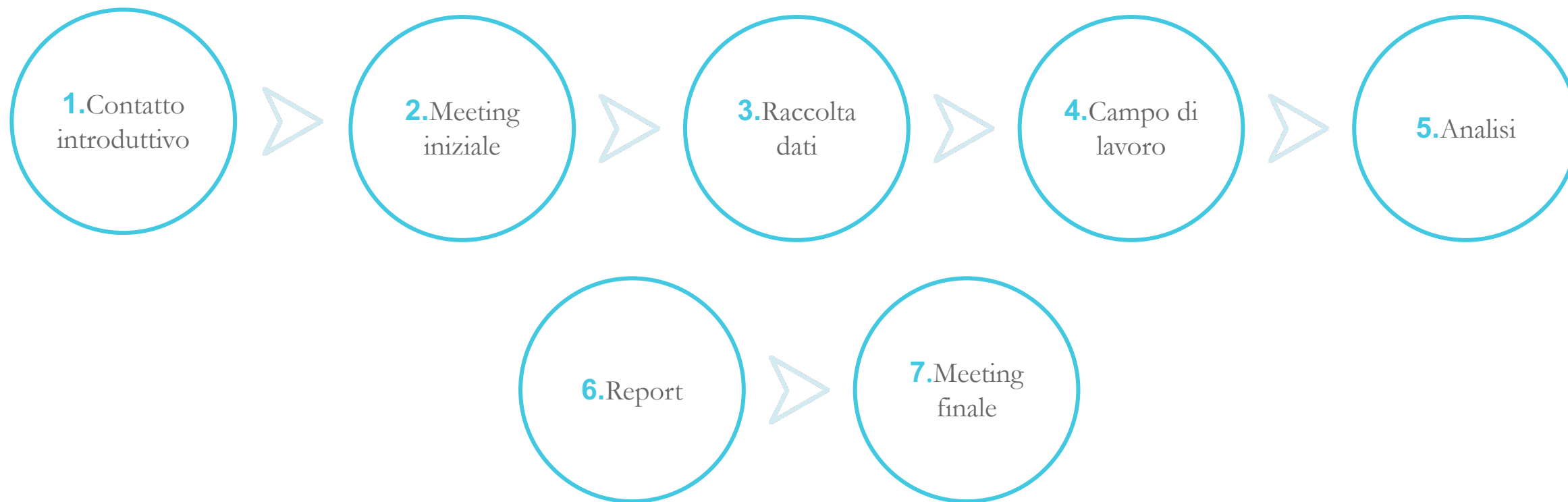
DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 3: Diagnosi energetica

→ Processo di audit energetico:

According to the European standard DIN EN 16247-1 / Energy Audits - Part 1: General Requirements



Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 4: Carbon footprint

L'**analisi dell'impronta di carbonio** valuta le emissioni di gas serra causate dalle operazioni commerciali dell'azienda. Cattura il mix di fonti energetiche utilizzate nella produzione, fornitura e utilizzo di un prodotto/servizio, nonché le emissioni di gas serra non legate all'energia. L'analisi aiuta le aziende a stimare l'impronta di carbonio delle loro principali operazioni/prodotti e fornisce linee guida su come migliorarla.



Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 5: Identificazione dei benefici multipli

L'identificazione dei benefici multipli consiste nell'individuare, all'interno di un dato insieme, quelli rilevanti per un'impresa.

L'energy auditor, insieme al team dirigenziale dell'azienda, deciderà quali tipologie di benefici multipli e quali benefici aggiuntivi sono utili per affrontare i bisogni e gli obiettivi dell'azienda.

- **Obiettivo:** fornire una base per l'identificazione dei benefici aziendali e non energetici che possono essere correlati, direttamente o indirettamente, ai benefici e alle misure di efficienza energetica.
- **Output:** una lista “aperta” di molteplici benefici che si adattano alle esigenze di ogni singola azienda, in base alle caratteristiche del settore/sottosettore in cui opera e alle particolari logiche e obiettivi aziendali.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022

02_Step 5: Identificazione dei benefici multipli

N.B.: L'energy auditor e i dirigenti dell'azienda dovranno valutare:

- Le tipologie di benefici multipli rilevanti per l'azienda.
- Gli indicatori che si intende utilizzare (quelli suggeriti o qualsiasi altro indicatore).
- Ulteriori benefici multipli e/o indicatori che ritengono necessari.

DOMAIN	BENEFIT TYPE	INDICATOR
Value Proposition	1. Improved product/ service efficiency	Energy cost per unit of product/ service
	2. Introduction of new products/ services	N° of new 'green' products/ services
	3. Development or innovations	Total R&D expenses for 'energy efficiency' initiatives
Activities	4. Increased productivity	Value of output items/ Value of input items
	5. Increased utilization	Capacity utilization
	6. Improved maintenance	Maintenance Unit Cost
	7. Reduced carbon footprint	Total GHG emissions per year
	8. Improved quality	Right First Time
	9. Improved Safety	Incidence Rate
Resources	10. reduced energy consumption	Total energy consumption per year
	11. Improved raw materials consumption	Quantity of raw materials purchased
	12. Increased recycling	Percentage of total waste that is recycled
	13. Reduced waste	Waste reduction rate
	14. Increased employee satisfaction	Employee Satisfaction Index
Customers	15. Acquisition of 'green' customers	'Green' customers share
	16. Acquisition of new customers	New customers share
	17. Increased customer satisfaction	Satisfied customers share
	18. Increased customer loyalty	Loyal customers rate
Partners	19. Improved supply chain relationships	Total n° of suppliers with ISO certification for energy or environmental management
	20. Improved stakeholder relationships	Total n° of stakeholders involved in decision making
	21. Reduced litigation risks	Total amount of expenses and fines related to environmental law violations
	22. Increased regulatory compliance	N° of EU and national energy policies adopted

Benefici multipli – advanced



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



Value proposition: **efficienza del prodotto/servizio**

- **Descrizione:** efficienza nel fornire prodotti/servizi al mercato. È rilevante per la proposta di valore in quanto è spesso una fonte di valore per il cliente e anche una fonte di vantaggio competitivo per l'azienda
- **Indicatore di base:** costo energetico unitario - si riferisce al costo totale dell'energia spesa in un periodo di tempo diviso per il n° di unità prodotte in quel lasso di tempo. Collega direttamente il consumo di energia a tutte le funzioni del modello di business.
Metodo di calcolo: Costo totale dell'energia/ N° di unità prodotte.
- **Altri indicatori:**
 - Costo unitario: misura contabile di base che si riferisce alla spesa totale (include tutti i costi fissi e variabili) sostenuta per produrre, immagazzinare e vendere un'unità di un particolare prodotto o servizio.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Value proposition: nuovi prodotti/servizi

- **Descrizione:** sviluppo di nuovi prodotti/servizi da parte dell'azienda. Il principale beneficio dello sviluppo di nuovi prodotti/servizi è che questi hanno il potenziale per fornire un maggiore valore al cliente.
- **Indicatore di base:** Nuovi prodotti/servizi “verdi” (n° di nuovi prodotti “verdi” introdotti nel mercato). Ad esempio, lo sviluppo di un nuovo prodotto/servizio che consuma meno energia nel suo processo di produzione o durante il suo utilizzo da parte del cliente può essere visto come un prodotto/servizio “verde”.
- **Altri indicatori:**
 - N° di nuovi prodotti/servizi (in generale) introdotti nel mercato. Può essere utilizzato soprattutto quando un'azienda non produce prodotti/servizi “verdi”, o per complementare tale indicatore fornendo una visione completa della performance aziendale.
 - Tasso di Introduzione Nuovo Prodotto: efficacia del processo di sviluppo del nuovo prodotto, per prodotti/servizi regolari o “verdi”. È la quantità di tempo necessaria per progettare, sviluppare e lanciare un nuovo prodotto.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Attività: **produttività**

- **Descrizione:** → Misura dell'efficienza del processo di un'azienda. È definito come il rapporto tra il volume di output e il volume degli input e rivela l'efficienza con cui gli input di produzione vengono utilizzati per produrre un determinato livello di output. La produttività è una misura generale che può essere adattata alle caratteristiche particolari di diverse aziende e in diversi settori.
- **Indicatore di base:** valore degli elementi di output/ valore degli elementi di input.
Metodo di calcolo: il valore degli elementi in uscita può essere calcolato come quantità di elementi in uscita * prezzo. Il valore degli elementi in input può essere calcolato come importo degli elementi in input * costo.
- **Altri indicatori:**
 - Produttività della forza lavoro: (produzione totale) / (numero totale di dipendenti).
 - Aumento della produttività dei macchinari (n° totale di prodotti / totale di macchine utilizzate in un determinato periodo di tempo).

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Attività: **costi di manutenzione**

- **Descrizione:** → Spese per la manutenzione e la riparazione di macchinari e componenti durante l'attività aziendale. La misura è utile anche per monitorare l'efficacia dei macchinari nel tempo.
- **Indicatore di base:** Costo unitario di manutenzione: la metrica è flessibile e può essere applicata a una risorsa, a una raccolta di risorse o a un impianto nel suo insieme.
Metodo di calcolo: $(\text{costo totale di manutenzione}) / (\text{unità standard prodotte})$
- **Altri indicatori:**
 - Costo di manutenzione per macchina.
 - Tasso di malfunzionamento (N° di malfunzionamenti o n° di guasti di macchinari e attrezzature in un determinato periodo di tempo).

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Attività: Carbon Footprint

- **Descrizione:** → Quantità di anidride carbonica rilasciata nell'atmosfera a seguito delle attività di un'azienda. Questo indicatore include la quantità di emissioni di gas a effetto serra nell'aria dalla combustione del carburante, dalle reazioni di processo e dai processi di trattamento.
- **Indicatore di base:** calcolato sommando le emissioni risultanti dalle operazioni aziendali per la realizzazione di un prodotto o la prestazione di un servizio. La metrica abituale per l'impronta di carbonio è il n° di tonnellate di anidride carbonica emesse all'anno.
Metodo di calcolo: $\text{Quantità di CO}_2 \text{ prodotta} \times \text{costo dell'unità di CO}_2$
- **Altri indicatori:**
 - Ridotte emissioni di polvere
 - Ridotte emissioni di NOx / SOx: ciascuna calcolabile separatamente.
 - Impronta idrica

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Attività: Qualità

- **Descrizione:** → capacità del prodotto/servizio di soddisfare determinati standard (ad es. standard tecnici o requisiti dell'utente). Migliorare la qualità è fondamentale per tutte le aziende. I produttori tendono a misurare la qualità di conformità, ovvero il grado in cui il prodotto/servizio è stato prodotto correttamente (senza difetti), secondo i requisiti delle norme tecniche. I consumatori, d'altra parte, possono concentrarsi sulla qualità delle specifiche di un prodotto/servizio, o su come si confronta con l'offerta simile dei concorrenti.
- **Indicatore di base:** → *Right First Time* - quanti prodotti vengono prodotti correttamente dalla prima volta (senza la necessità di modifiche o rielaborazioni).
- **Altri indicatori:**
 - Costi del servizio clienti: (N° di richiami di prodotto) * (il costo di ritiro di prodotti).

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Attività: Incidenti /salute e sicurezza

- **Descrizione:** → incidenti quali infortuni, malattie e altri eventi pericolosi sul luogo di lavoro. Migliorare la cultura e le prestazioni dell'organizzazione in materia di salute e sicurezza significa che l'organizzazione attribuisce un'elevata priorità alla prevenzione degli infortuni, alla riduzione al minimo dei rischi, alla risoluzione dei problemi di salute e sicurezza sul lavoro, all'investimento in misure di controllo e al coinvolgimento dell'intera forza lavoro nella salute e sicurezza.
- **Indicatore di base:** →
Tasso di incidenza: numero di incidenti di salute e sicurezza che si verificano in un periodo di tempo standard.
Una variazione di questa metrica è il n° di eventi incidenti che si verificano in un periodo di tempo standard da un n° standard di persone (di solito 100).

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Risorse: scarti e rifiuti

- **Descrizione:** La gestione dei rifiuti include la raccolta, il trasporto, il trattamento e lo smaltimento dei rifiuti, insieme al monitoraggio e alla regolamentazione del processo.
- **Indicatore di base:** Tasso di Riduzione dei Rifiuti. È una misura del livello a cui un'azienda è in grado di ridurre i rifiuti che sta generando come parte delle sue operazioni.
Metodo di calcolo: $\text{materia prima sprecata (in questo periodo a)} / \text{materia prima sprecata (nell'ultimo periodo b)} * 100$
- **Altri indicatori:**
 - Calore disperso ridotto.
 - Rifiuti pericolosi/non pericolosi ridotti.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Risorse: soddisfazione dei lavoratori

- **Descrizione:** è la misura in cui i dipendenti sono soddisfatti del proprio lavoro e dell'ambiente di lavoro
- **Indicatore di base:** Indice di soddisfazione dei dipendenti, basato su un sondaggio che include tre domande: a) quanto sei soddisfatto del tuo attuale posto di lavoro? B) quanto bene il tuo attuale posto di lavoro soddisfa le tue aspettative?, e c) quanto è vicino il tuo attuale posto di lavoro a quello ideale? I dipendenti rispondono alle domande su una scala da 1 a 10 (1 è il punteggio più basso e 10 è il punteggio più alto).

Metodo di calcolo: l'indicatore viene calcolato come $[(\text{domande valore medio}) / (\text{domande valore massimo})] * 100$.

- **Altri indicatori:**
 - Fidelizzazione dei dipendenti: si riferisce alla capacità di un'organizzazione di trattenere i propri dipendenti ed è calcolata dal numero medio di anni di lavoro dei dipendenti in azienda o dal tasso di fidelizzazione, che è la percentuale di dipendenti che un'azienda conserva su un dato periodo di tempo.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Clienti: Acquisizione di clienti “green”

- **Descrizione:** quota di clienti che prediligono opzioni di consumo "verdi", o che sono consapevoli della necessità della tutela dell'ambiente e acquistano volutamente prodotti/servizi "verdi". Il n° di "clienti verdi" può derivare da un'indagine sui clienti o da qualsiasi altra forma di feedback dei clienti, o dall'analisi dei record di vendita (quanti clienti acquistano prodotti/servizi "verdi").
- **Indicatore di base:** quota dei clienti "verdi".
Metodo di calcolo: $(\text{N° di "clienti verdi"}) / (\text{n° totale di clienti}) \times 100$
- **Altri indicatori:**
 - Quota di prodotti/servizi ecologici $[(\text{n° di prodotti/servizi "verdi"}) / (\text{portafoglio totale di prodotti/servizi}) \times 100$.
 - A seconda delle caratteristiche dell'azienda e della sua base clienti, metriche aggiuntive potrebbero riferirsi a casi particolari di prodotti/servizi "verdi", come la percentuale di prodotti riciclabili o ciclici, la percentuale di prodotti/servizi a risparmio energetico, ecc.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

Partners: **compliance normativa**

- **Descrizione:** la conformità alle normative è l'adesione di un'organizzazione a regolamenti, linee guida e specifiche rilevanti per i suoi processi aziendali. Ad esempio, l'adozione dei principi e delle misure della Direttiva sull'efficienza energetica o della Direttiva sulle energie rinnovabili dell'UE è una metrica della conformità normativa.
- **Indicatore di base:** numero di politiche energetiche UE e nazionali adottate (in totale e nell'ultimo anno).
- **Additional/alternative indicators:**
 - Violazioni / non conformità normative rilevate nell'anno precedente

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

03_Step 6: Valutazione dei benefici multipli

La **valutazione dei benefici multipli** mira a valutare la significatività e il potenziale impatto dei NEB individuati sul funzionamento e sul modello di business delle società al fine di decidere come si possa trarre vantaggio da questi.

- **Obiettivo:** valutare e dare priorità alle diverse opportunità per sfruttare i benefici multipli legati alle misure di efficienza energetica.
- **Output:** i risultati vengono impiegati per lo sviluppo di idee, piani e linee di azione per la valorizzazione aziendale dei benefici multipli connessi alle misure di efficienza energetica.

***Note:** La valutazione dei benefici multipli richiede la collaborazione tra l'auditor energetico/ consulente e le componenti aziendali che partecipano all'analisi dei molteplici benefici. La valutazione è di natura qualitativa e si basa sulla conoscenza, l'esperienza e le intuizioni dell'auditor/ consulente energetico.*

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

La valutazione dei benefici multipli si basa su due fattori:

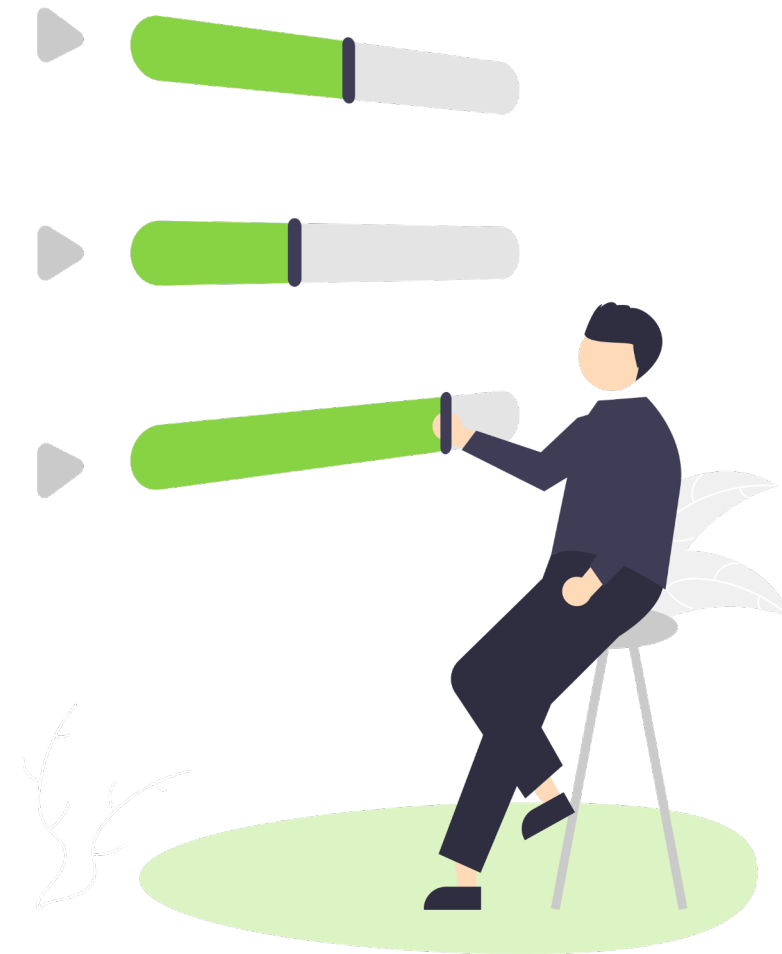
1. **Rilevanza:**

- Tutti i benefici multipli individuati nel passaggio precedente sono valutati come aventi rilevanza “**Maggiore**”, “**Minore**” o “**Nessuna**” per l'azienda. I vantaggi che si ritiene non abbiano significato possono essere omessi da ulteriori analisi.

1. **Tipo di impatto:**

- Impatto/contributo nella creazione di valore: ha carattere strategico e può portare all'innovazione del modello di business.
- Impatto/contributo all'efficienza aziendale: ha carattere operativo e può portare al miglioramento dell'organizzazione aziendale.

L'impatto può essere valutato come “**Alto**” o “**Basso**”. I vantaggi che hanno un contributo a basso impatto possono essere omessi da ulteriori analisi.



Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

03_Step 6: Multiple Benefits evaluation

Identificare o aggiungere benefici rilevanti non legati all'energia e valutarli in base al loro livello di significatività (1) e al loro impatto (2) sulla creazione di valore e sull'efficienza per l'azienda. Quindi decidere in che modo l'azienda può trarre vantaggio dai benefici multipli con la valutazione più alta (3).

1

2

3

BENEFIT	SIGNIFICANCE	IMPACT		EXPLOIT. PROPOSAL
		Value Creation	Efficiency	
1. New Products/ Services	Major	High	High	
2. Innovations	Major	High	High	
3. Market value	Minor	Low	Low	
4. Productivity	Minor	Low	High	
5. Utilization	None	--	--	--
5. Maintenance	None	--	--	--
6. Carbon footprint	Minor	Low	High	
7. Quality	Major	High	High	
9. Safety	Major	Low	High	
10. Energy consumption	Minor	Low	High	
11. Raw material consumption	None	--	--	--
12. Recycling	Minor	Low	High	
13. Waste	None	--	--	--
14. Employee satisfaction	High	High	High	
15. 'Green customers' share	Major	High	Low	
16. New customers	Minor	High	Low	
17. Customer satisfaction	Major	High	Low	
18. Customer loyalty	Major	High	Low	
19. Supply chain relationships	Minor	High	Low	
20. Stakeholder relationships	Minor	High	Low	
21. Litigation risks	Minor	Low	Low	
22. Regulatory compliance	High	Low	High	



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

01_Step 7: Adattamento del modello di business

L'adattamento del modello di business ricerca opportunità di innovazione e miglioramento del modello di business attraverso la ricerca della sostenibilità aziendale.

Si svolge a valle della valutazione dei benefici multipli aziendali che possono integrare le misure di efficienza energetica e conclude l'approccio DEESME Multiple Benefits.

- **Obiettivo:** ricercare la sostenibilità attraverso l'innovazione e il miglioramento del modello di business.
- **Output:** il nuovo modello di business migliorato fornisce risposte a domande chiave per un business sostenibile e delinea una tabella di marcia per un futuro aziendale in tal senso. Delinea le opportunità che possono derivare dall'adozione di misure di efficienza energetica e dallo sviluppo di pratiche e idee commerciali sostenibili.

Nota: La sostenibilità aziendale si riferisce all'effetto delle attività aziendali sull'ambiente, con l'intento non solo di evitare danni ad esso, ma di avere un impatto positivo e di perseguirne vantaggi. Il concetto di sostenibilità aziendale oggi va oltre l'impatto aziendale sull'ambiente e include anche l'impatto aziendale sulla comunità e sulla società.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports?
How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?

Key Activities

How can we improve the efficiency of the key activities?
How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?

Value Propositions

How can we better respond to customers' lookout for sustainability?
What are the opportunities for sustainable business in our market?

Customer Relationships

How can we cultivate the values of sustainability with customers?

Customer Segments

What are the social and market trends with regard to sustainability?
What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

How can we develop sustainability of the key resources?
What alternative sustainable resources exist?

Channels

How can we use low impact distribution and communication channels?

Cost Structure

How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost?
How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?

Revenue Streams

How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities?
How can we meet business sustainability and profitability?
How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?

Key partners:

definisce la rete di fornitori e partner necessari al funzionamento del modello di business aziendale.

*Possiamo scegliere partner con certificazioni di sostenibilità e rapporti sociali convincenti?
Come possiamo collaborare con le parti interessate per il progresso della sostenibilità del modello di business?*

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business



Sustainable Business Model Canvas

Designed for:
Designed by:
Date:
Version:
Documentation:
[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports? How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?	Key Activities How can we improve the efficiency of the key activities? How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?	Value Propositions How can we better respond to customers' lookout for sustainability? What are the opportunities for sustainable business in our market?	Customer Relationships How can we cultivate the values of sustainability with customers?	Customer Segments What are the social and market trends with regard to sustainability? What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?	This is a post it! Copy and paste it to the canvas.
	Key Resources How can we develop sustainability of the key resources? What alternative sustainable resources exist?		Channels How can we use low impact distribution and communication channels?		This is a post it! Copy and paste it to the canvas.
					This is a post it! Copy and paste it to the canvas.
Cost Structure How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost? How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?		Revenue Streams How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities? How can we meet business sustainability and profitability? How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?			This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key activities:

descrive le attività strategiche che devono essere svolte per creare e supportare proposte di valore, raggiungere i clienti, mantenere le relazioni con loro e generare ricavi (es. acquisto di materie prime, produzione...)

Come possiamo migliorare l'efficienza energetica delle attività chiave?

Come possiamo sviluppare pratiche "verdi" e

sostenibili (ad es.

riciclaggio) nello

svolgimento delle attività chiave?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports? How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?	Key Activities How can we improve the efficiency of the key activities? How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities? Key Resources How can we develop sustainability of the key resources? What alternative sustainable resources exist?	Value Propositions How can we better respond to customers' lookout for sustainability? What are the opportunities for sustainable business in our market?	Customer Relationships How can we cultivate the values of sustainability with customers? Channels How can we use low impact distribution and communication channels?	Customer Segments What are the social and market trends with regard to sustainability? What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?
Cost Structure How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost? How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?		Revenue Streams How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities? How can we meet business sustainability and profitability? How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?		

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key resources:

include gli asset strategici che un'azienda deve possedere per creare e supportare il proprio modello di business.

Come possiamo ottenere risparmi energetici e di risorse?

Quali risorse alternative e sostenibili esistono?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports?
How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?

Key Activities

How can we improve the efficiency of the key activities?
How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?

Value Propositions

How can we better respond to customers' lookout for sustainability?
What are the opportunities for sustainable business in our market?

Customer Relationships

How can we cultivate the values of sustainability with customers?

Customer Segments

What are the social and market trends with regard to sustainability?
What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

How can we develop sustainability of the key resources?
What alternative sustainable resources exist?

Channels

How can we use low impact distribution and communication channels?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Cost Structure

How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost?
How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?

Revenue Streams

How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities?
How can we meet business sustainability and profitability?
How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?

Value proposition:

pacchetto di prodotti e servizi che rappresenta un valore (benefici che il cliente trae dall'utilizzo del prodotto o servizio fornito dall'azienda) per uno specifico segmento di clientela.

Come possiamo rispondere meglio alla ricerca dei clienti per il risparmio energetico/sostenibilità? Quali sono le opportunità per le soluzioni "verdi" nel nostro mercato?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports?
How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?

Key Activities

How can we improve the efficiency of the key activities?
How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?

Value Propositions

How can we better respond to customers' lookout for sustainability?
What are the opportunities for sustainable business in our market?

Customer Relationships

How can we cultivate the values of sustainability with customers?

Customer Segments

What are the social and market trends with regard to sustainability?
What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Key Resources

How can we develop sustainability of the key resources?
What alternative sustainable resources exist?

Channels

How can we use low impact distribution and communication channels?

Cost Structure

How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost?
How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?

Revenue Streams

How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities?
How can we meet business sustainability and profitability?
How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?

Customer relationships:

tipo di rapporto che l'azienda instaura con i diversi segmenti di clientela.

Come coltivare con i clienti i valori del risparmio energetico e della sostenibilità?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports?
How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?

Key Activities

How can we improve the efficiency of the key activities?
How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?

Value Propositions

How can we better respond to customers' lookout for sustainability?
What are the opportunities for sustainable business in our market?

Customer Relationships

How can we cultivate the values of sustainability with customers?

Customer Segments

What are the social and market trends with regard to sustainability?
What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?

Key Resources

How can we develop sustainability of the key resources?
What alternative sustainable resources exist?

Channels

How can we use low impact distribution and communication channels?

Cost Structure

How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost?
How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?

Revenue Streams

How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities?
How can we meet business sustainability and profitability?
How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Channels: describe come l'azienda raggiunge un determinato segmento di clientela per presentarlo e fornirgli la sua proposta di valore.

Come possiamo utilizzare canali di distribuzione e comunicazione a basso impatto?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business



Sustainable Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:	Documentation: Read Instructions Watch YouTube video
Key Partners Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports? How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?	Key Activities How can we improve the efficiency of the key activities? How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?	Value Propositions How can we better respond to customers' lookout for sustainability? What are the opportunities for sustainable business in our market?	Customer Relationships How can we cultivate the values of sustainability with customers?	Customer Segments What are the social and market trends with regard to sustainability? What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?	This is a post it! Copy and paste it to the canvas.	
	Key Resources How can we develop sustainability of the key resources? What alternative sustainable resources exist?		Channels How can we use low impact distribution and communication channels?			This is a post it! Copy and paste it to the canvas.
Cost Structure How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost? How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?		Revenue Streams How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities? How can we meet business sustainability and profitability? How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?		This is a post it! Copy and paste it to the canvas.		

Customer segments: descrive i gruppi di persone o aziende a cui l'azienda sta cercando di indirizzare e vendere il proprio prodotto o servizio.

*Quali sono le tendenze sociali e di mercato in materia di efficienza/ sostenibilità energetica?
Quali sono le esigenze di ciascun cliente/ segmento di clienti in relazione al risparmio energetico, all'efficienza delle risorse e alla sostenibilità?*

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports?
How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?

Key Activities

How can we improve the efficiency of the key activities?
How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?

Value Propositions

How can we better respond to customers' lookout for sustainability?
What are the opportunities for sustainable business in our market?

Customer Relationships

How can we cultivate the values of sustainability with customers?

Customer Segments

What are the social and market trends with regard to sustainability?
What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?

Key Resources

How can we develop sustainability of the key resources?
What alternative sustainable resources exist?

Channels

How can we use low impact distribution and communication channels?

Cost Structure

How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost?
How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?

Revenue Streams

How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities?
How can we meet business sustainability and profitability?
How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Cost structure:

definisce i costi che l'azienda dovrà sostenere per rendere operativo il proprio modello di business.

Come possiamo sfruttare alternative energeticamente efficienti/ sostenibili per dedurre i costi?

Come possiamo sfruttare alternative energeticamente efficienti/ sostenibili al fine di ridurre i rischi?

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.

02_Step 7: Adattamento/innovazione del modello di business

Sustainable Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Documentation:

[Read Instructions](#)
[Watch YouTube video](#)

Key Partners

Can we choose partners with compelling sustainability certifications and social reports?
How can we collaborate with stakeholders for the advancement of business sustainability?

Key Activities

How can we improve the efficiency of the key activities?
How can we develop sustainable practices (e.g. recycling) in the performance of the key activities?

Key Resources

How can we develop sustainability of the key resources?
What alternative sustainable resources exist?

Value Propositions

How can we better respond to customers' lookout for sustainability?
What are the opportunities for sustainable business in our market?

Customer Relationships

How can we cultivate the values of sustainability with customers?

Channels

How can we use low impact distribution and communication channels?

Customer Segments

What are the social and market trends with regard to sustainability?
What are the needs of each customer/customer segment related to resource efficiency and sustainability?

Cost Structure

How can we exploit sustainable alternatives in order to deduce cost?
How can we exploit sustainable alternatives in order to reduce risks?

Revenue Streams

How can we develop innovative financial models for the successful monetization of sustainability opportunities?
How can we meet business sustainability and profitability?
How can we promote the fair distribution of benefits and profits to all constituents?

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

This is a post it! Copy and paste it to the canvas.

Revenue streams:

descrive i flussi di entrate che l'azienda ottiene dalla vendita di prodotti/servizi a uno specifico segmento di clientela. Come l'azienda acquisisce valore dal prezzo che il cliente è disposto a pagare.

*Come possiamo sviluppare modelli finanziari innovativi per la monetizzazione di successo delle opportunità "verdi"?
Come possiamo soddisfare la redditività aziendale e lo sviluppo sostenibile?
Come possiamo promuovere l'equa distribuzione dei benefici e dei profitti a tutti i cittadini?*

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



L'**analisi del modello di business** conclude l'approccio DEESME Multiple Benefits cercando il miglioramento o l'innovazione del modello di business attraverso la lente dell'analisi dell'efficienza energetica e l'identificazione dei molteplici vantaggi che sono stati preceduti.

La metodologia proposta può essere vista come un ciclo di vita che inizia e termina con l'analisi del modello di business, rispettivamente come strumento diagnostico e strategico. Ogni iterazione del ciclo porta a migliorare i livelli di efficienza energetica e sostenibilità del modello di business attraverso il miglioramento e l'innovazione.

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME

national schemes for energy efficiency in SMEs



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.



Ulteriori informazioni e contatti

dechicchis@fire-italia.org

DEESME Project Website: <https://www.deesme.eu>

DEESME on Social Media:

- Twitter: <https://twitter.com/DeesmeH2020>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/deesme-h2020>

Benefici multipli – advanced training – Rimini, 01/06/2022



DEESME has received funding from the European Union's Horizon 2020 Research and innovation programme under grant agreement No 892235.