



— 3 MrWolf rispondono —



Federica Thiene

*Mr Wolf Co-creation
Methodology*



Eugenio Orsi

Mr Campaigning



Kristian Mancinone

Mr Wolf Business Modeling



Come trasformare l'interesse nel progetto che porta al tesseramento, in scambi?

Non necessariamente i vostri utenti devono scambiare oggetti. Chi usufruisce del servizio non deve necessariamente partecipare alla costruzione del servizio stesso, **pensate al modello wikipedia!**

Eugenio

Fate degli eventi per creare fiducia tra i membri della community.
La fiducia si crea con la costanza.

Federica

Cercate di capire come proporre il vostro modello a bar e altri luoghi di aggregazione che possono avere interesse dalle relazioni che costruite.

Eugenio



Campagna tesseramenti: quali canali e idee mettereste in gioco per una realtà come Leila Bologna?

Mappate tutte le banche del tempo di Bologna e provincia; studiate il modello di Time Republic o di Push a Palermo per capire come creare crediti negli utenti. Approfondite il circuito di credito commerciale dell'Emilia Romagna, Librex.

Kristian

Avete mai pensato di estendere le categorie merceologiche del vostro servizio? Non solo prodotti rivolti a piccoli privati, ma - ad esempio - anche al settore professionale (es. macchinari da lavoro, stampanti sofisticate, ecc.)

Eugenio

Promuovete il vostro servizio tra tutte le community bolognesi dello scambio, non con una sola campagna, ma con una programmazione più strutturata.

Kristian



Come raggiungere una sostenibilità economica?

L'unico modo per raggiungere un **obiettivo** è averlo **chiaro**: stabilite il budget, individuate un prodotto assicurativo che tuteli gli oggetti, visualizzate lo spazio all'interno del quale offrire il servizio e promuovere eventi.

Federica

Monetizzate le relazioni, ossia trovate un altro medium che produca incassi a partire dall'aggregazione della community.

Eugenio

Chiedetevi che prodotto serve al vostro utente e provate a coinvolgere chi lo produce o chi lo vende, cercando di convincerlo a darvelo in comodato d'uso in cambio di visibilità e di contatti di potenziali clienti.

Federica