

Business Model Canvas

Partner Chiave



Chi sono i nostri Partner chiave?

Chi sono i nostri fornitori chiave?

Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?

Quali Attività chiave svolgono i partner?

Attività chiave



Quali sono le attività necessarie per il nostro valore offerto?

I nostri canali di distribuzione?

Le relazioni con i clienti? I ricavi?

Risorse chiave



Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore offerto?

I nostri canali di distribuzione?

Le relazioni con i clienti? I ricavi?

Valore Offerto



Che tipo di valore forniamo ai clienti?

Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?

Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo offrendo ai clienti?

Quali bisogni dei clienti stiamo soddisfacendo?

Relazioni con i clienti



Che tipo di relazione vuole che stabiliamo e manteniamo, ognuno dei nostri segmenti cliente?

Quali relazioni abbiamo stabilito?

Come sono integrati con il resto del nostro Business Model?

Canali



Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?

In che modo li stiamo raggiungendo? Come sono integrati i nostri canali?

Quali funzionano meglio?

Quali sono i più efficienti, a livello di costi?

Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?

Segmenti di clientela



Per chi stiamo creando valore?

Chi sono i nostri clienti?

Perché dovrebbero sceglierci?



Struttura dei costi

Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model? Quali delle Risorse chiave sono le più costose? Quali delle Attività chiave sono le più costose?

La tua attività è più: Orientata al costo (struttura dei costi snella, valore offerto a basso costo, massima automazione, outsourcing spinto) od Orientata al valore (focalizzata sulla creazione del valore, valore offerto premium).

Flussi dei ricavi

Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare? Per che cosa pagano?

In che modo stanno pagando? Come preferirebbero pagare? Quanto contribuisce ai ricavi ogni flusso di ricavi?