|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **QUALCHE INDICAZIONE** | **DI COMPILAZIONE** | ***Elaborato per:*** | | | | | ***Elaborato da:*** | | ***Data:*** | | ***Versione:*** |
| **Business Model Canvas** | | Start&Up Investments | | |  | | Giacomo Rossi |  | 20/03/2020 |  | 1 |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **PARTNER CHIAVE** | **ATTIVITA’ CHIAVE** | | **VALUE PROPOSITION** | | | **CUSTOMER RELATIONSHIPS** | | | **SEGMENTI SERVITI** | | |
| Esempi: Chi sono i nostri partner chiave? Chi sono i nostri principali fornitori? Quali risorse chiave stiamo acquisendo dai partner? Quali attività chiave svolgono i partner?...  **Motivazione dei partenariati:**  Esempi: Ottimizzazione ed economia, Riduzione del rischio e dell'incertezza, Acquisizione di risorse e attività particolari… | Esempi: Quali attività-chiave richiede la nostra Value Propositions? I nostri Canali Distributivi? La nostra Customer Relationships? I nostri Flussi finanziari?...  **Categorie di riferimento:**  Esempi: Produzione, Problem Solving, Platform/Network… | | Esempi: Quale valore offriamo al cliente? Quale dei problemi dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere? Quali pacchetti di prodotti e servizi offriamo a ciascun segmento di mercato? Quali esigenze del cliente stiamo soddisfacendo?...  **Caratteristiche:**  Esempi: novità, prestazioni, personalizzazione, "Ottenere il lavoro fatto", design, marchio / status, prezzo, riduzione dei costi, riduzione dei rischi, accessibilità, convenienza / usabilità | | | | Esempi: Che tipo di relazione occorre instaurare con ciascuno dei nostri segmenti di mercato? Quali abbiamo già stabilito? Come si integrano con il resto del nostro modello di business? Quanto costano? | | Esempi: Per chi stiamo creando valore? Chi sono i nostri clienti più importanti? Il nostro è un mercato di massa, mercato di nicchia, piattaforma segmentata, diversificata, multi-side? | | |
| **RISORSE CHIAVE** | | **CANALI DISTRIBUTIVI** | |
| Esempi: Quali risorse chiave richiedono le nostre proposte di valore? I nostri canali di distribuzione? Rapporti con i clienti? Flussi di entrate?  **TIPI DI RISORSE:**  Esempi: fisiche, intellettuali (brevetti, marchi, diritti d'autore, dati), umane, finanziarie… | | Esempi: Attraverso quali canali possono essere raggiunti i nostri segmenti di mercato? Come li stiamo raggiungendo ora? Come sono integrati fra loro i nostri canali? Quali funzionano meglio? Quali sono i più convenienti? Come li integriamo con le routine dei clienti? | |
| **STRUTTURA DEI COSTI** | | | | **FONTI DI FATTURATO** | | | | | | | |
| Esempi: Quali sono i costi che incidono di più nel nostro modello di business? Quali risorse chiave sono più costose? Quali attività chiave sono più costose?  **Il tuo business è più:** Esempi: Cost Driven (struttura dei costi più snella, proposta di valore a basso prezzo, massima automazione, esternalizzazione estesa), Value Driven (incentrato sulla creazione di valore, proposta di valore premium, alto contenuto di servizio).  **Composizione del costo**: Esempi: costi fissi (salari, affitti, servizi pubblici…), costi variabili (materie prime, semilavorati…), economie di scala, economie di scopo | | | | Esempi: Per quale valore sono veramente disposti a pagare i nostri clienti? Per cosa pagano attualmente? Come stanno attualmente pagando? Come preferirebbero pagare? Quanto contribuisce ogni flusso di entrata ai ricavi complessivi?  **Tipologie**: Esempi: vendita di prodotti, di servizi, consulenze, vendita attività, canone d'uso, commissioni di abbonamento, prestito / noleggio / leasing, licenze, commissioni di intermediazione, pubblicità  **Prezzi fissi**: Esempi: Prezzo di listino, dipendente dalla caratteristica del prodotto, dipendente dal segmento di cliente, dipendente dal volume  **Prezzi Variabili**: Esempi: negoziazione (contrattazione), gestione del rendimento, mercato in tempo reale | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ORA PROVA TU** |  | *Elaborato per:* | | | | | *Elaborato da:* | | *Data:* | | *Versione:* |
| **Business Model Canvas** | | Start&Up Investments | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **PARTNER CHIAVE** | **ATTIVITA’ CHIAVE** | | **VALUE PROPOSITIONS** | | | **CUSTOMER RELATIONSHIPS** | | | **SEGMENTI SERVITI** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **RISORSE CHIAVE** | | **CANALI DISTRIBUTIVI** | |
|  | |  | |
| **STRUTTURA DEI COSTI** | | | | **FONTI DI FATTURATO** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |