|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **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** |
|  |  |
|  |