

Business Model Canvas

Progetto _____

Data _____

Partner chiave

Chi sono i miei partner più importanti?
Quali risorse chiave acquisisco da queste relazioni?
Quali benefici ottengo? E quali delle mie attività permettono ai partner di performare?

Attività chiave

Quali attività svolgiamo quotidianamente per gestire il nostro modello di business?
Quali attività permettono una migliore concretizzazione ed espressione della nostra value proposition?

Valore offerto

Qual è il valore principale che vogliamo veicolare ai nostri clienti?
Quali problemi ci impegniamo a risolvere per i nostri clienti? Riusciamo a farlo?
Quali sono i bisogni dei clienti che vogliamo soddisfare?
Quali sono i prodotti/servizi che stiamo offrendo ai clienti?
Che promessa stiamo facendo ai clienti?

Relazione con i clienti

Come si misura il risultato della relazione instaurata con il cliente?
Come si mantiene viva la relazione con i clienti? Quali costi vanno sostenuti?

Clienti

Per chi stiamo creando valore?
Chi è disposto a comprendere per primo la nostra proposta ed accettarla?
Quali sono i clienti che portano la maggior parte delle entrate?

Risorse chiave

Quali sono le risorse di cui dobbiamo disporre per veicolare la nostra proposta di valore?
Quali sono le persone, le conoscenze, i mezzi, gli strumenti, il denaro, utili alla gestione dell'attività?

Canali

Come comunichiamo con i nostri clienti? Come li raggiungiamo?
Come veicoliamo la nostra proposta di valore?

Struttura dei costi

Quali sono i principali costi da sostenere?
Quali sono i costi fissi? Quali quelli variabili?
Quali spese derivano dalle risorse impiegate?

Ricavi

Per quale valore i nostri clienti vogliono pagare?
Quale metodo usano per pagare? E quale preferirebbero usare?
Quali sono i diversi modelli di reddito?