

II Business Model

Il Business Model spiega
come un'azienda

**CREA, FORNISCE E ACQUISTA
VALORE**

I 9 elementi del Business Model

1. Clienti

2. Valore

3. Canali

4. Relazione

5. Ricavi

6. Risorse

7. Attività

8. Partner

9. Costi

1. Segmenti di clientela

I diversi gruppi di **CLIENTI** divisi per bisogni, interessi, tipo di relazione, profitto e canali di distribuzione

Operativamente:

Descrivere i clienti, dividerli in classi, capire i bisogni, per cosa pagano, quanto rendono

2. Valore offerto

Qualcosa di **utile** per i clienti che l'azienda è in grado di dare

Operativamente:

Descrivere il valore/i, dividerli in classi e collegarli ai clienti

3. Canali di distribuzione

Il mezzo con cui il valore offerto raggiunge il cliente nelle fasi di comunicazione, distribuzione, vendita

Operativamente:

classificare i canali, definire il ciclo di vita dell'acquisto e l'esperienza d'acquisto

4. Relazione con i clienti

Il modo in cui l'azienda acquisisce e conserva i clienti

Operativamente:

esperienza cliente, immagine azienda, efficacia

5. Flusso dei Ricavi

Incassi generati dai diversi tipi di clienti, divisi anche per categoria di valore offerto

Operativamente:

come pagano i clienti, per cosa pagano,
definizione dei prezzi

6. Risorse chiave

Ciò che serve all'azienda per produrre il valore offerto al cliente: risorse fisiche, intellettuali, umane, finanziarie

Operativamente:

definire un elenco delle risorse, relazione con il valore offerto

7. Attività chiave

Cosa bisogna fare per creare il valore offerto ai clienti: produrre, inventare, pubblicizzare

Operativamente:

definire l'elenco delle attività e la relazione con il valore offerto

8. Partner chiave

Con chi vuole lavorare l'azienda, per creare il valore da offrire al cliente: alleanze strategiche, fornitori, cooperazioni

Operativamente:

riduzione dei costi, riduzione dei rischi, fornitori speciali, alleanze

9. Struttura dei Costi

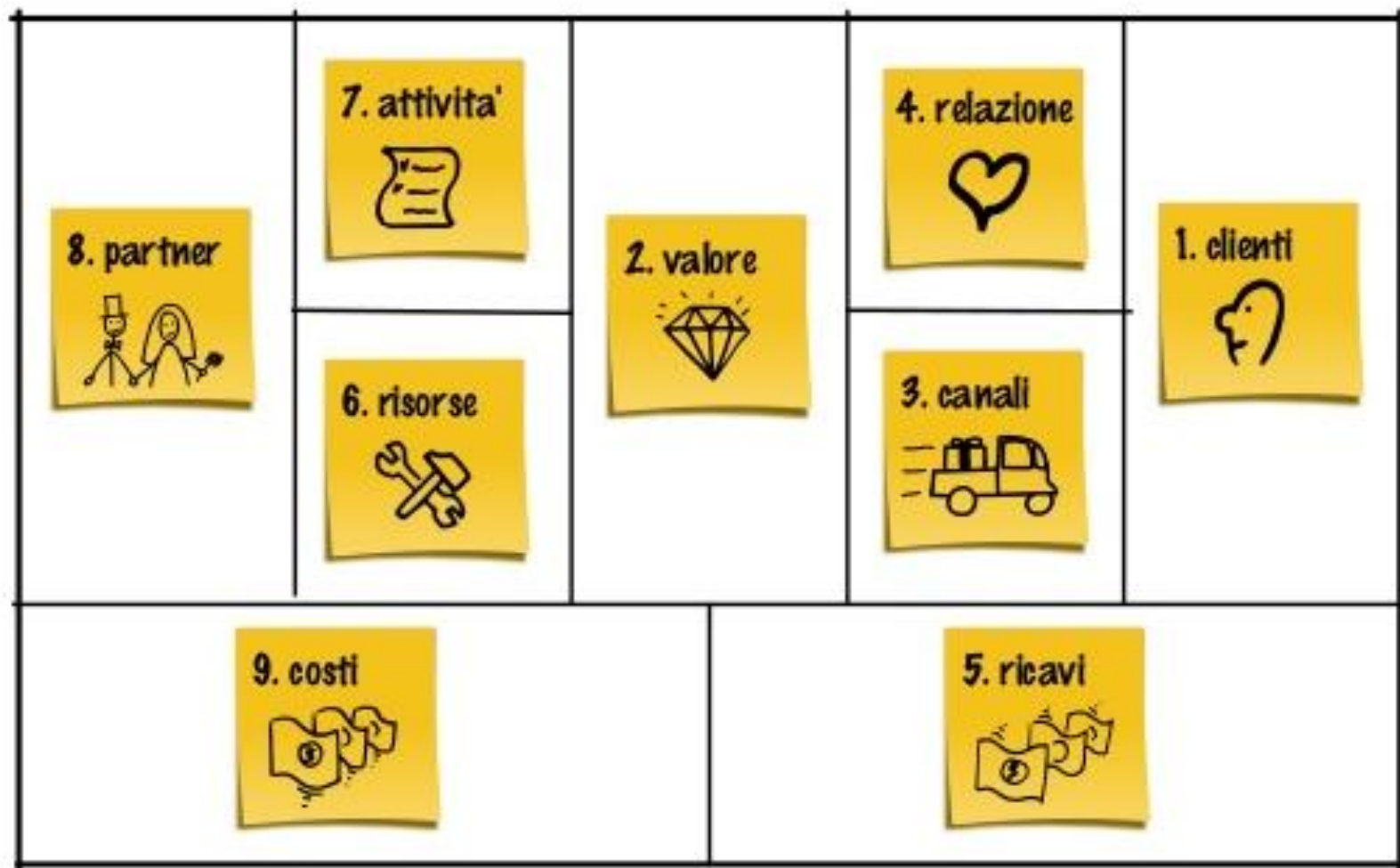
Il denaro speso dall'azienda per le risorse chiave, le attività chiave e per i partner

Operativamente:

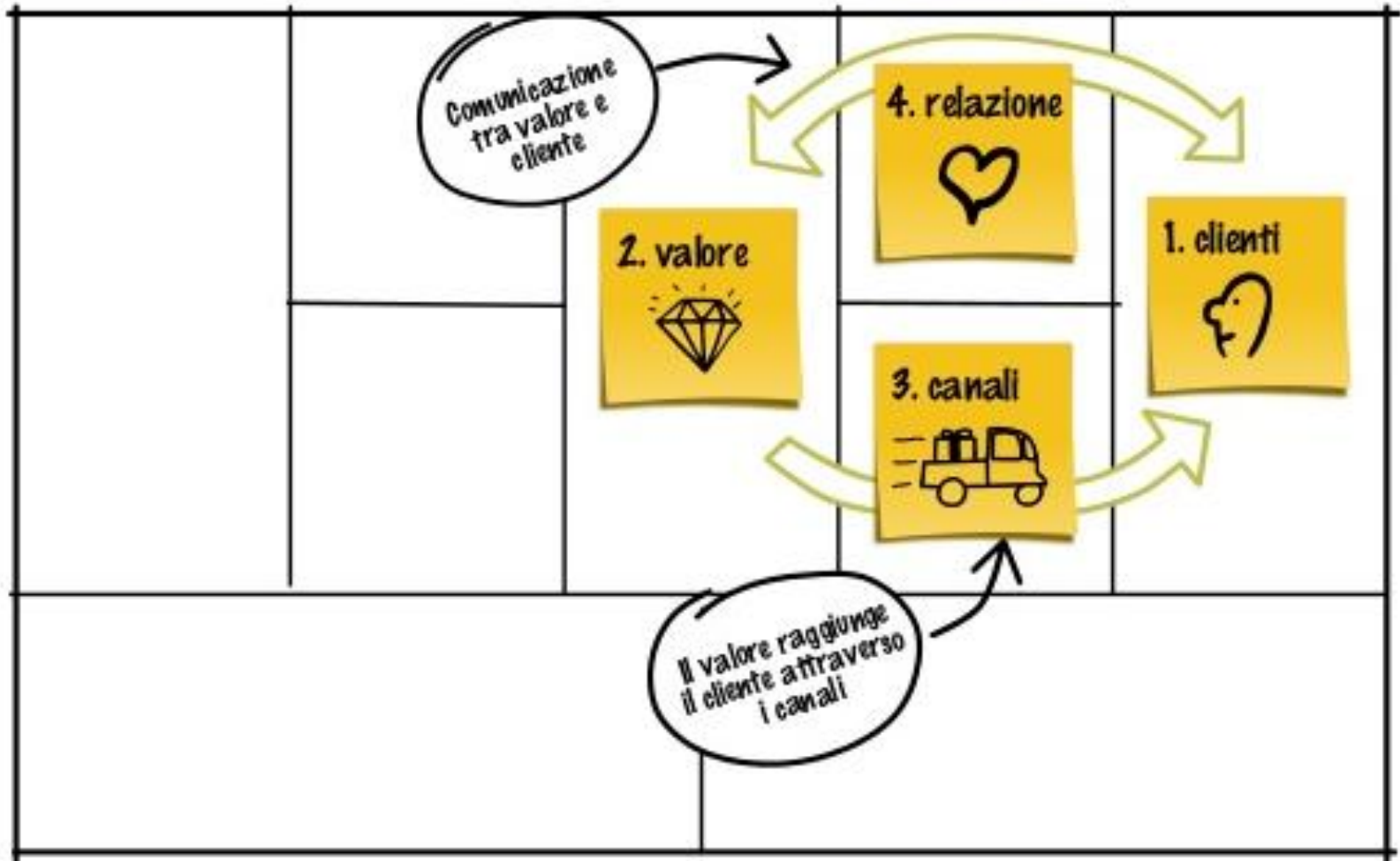
Definire elenco dei costi, costi fissi e costi variabili

Il Business Model Canvas
è un quadro che mostra le
relazioni tra i diversi elementi
del Business Model

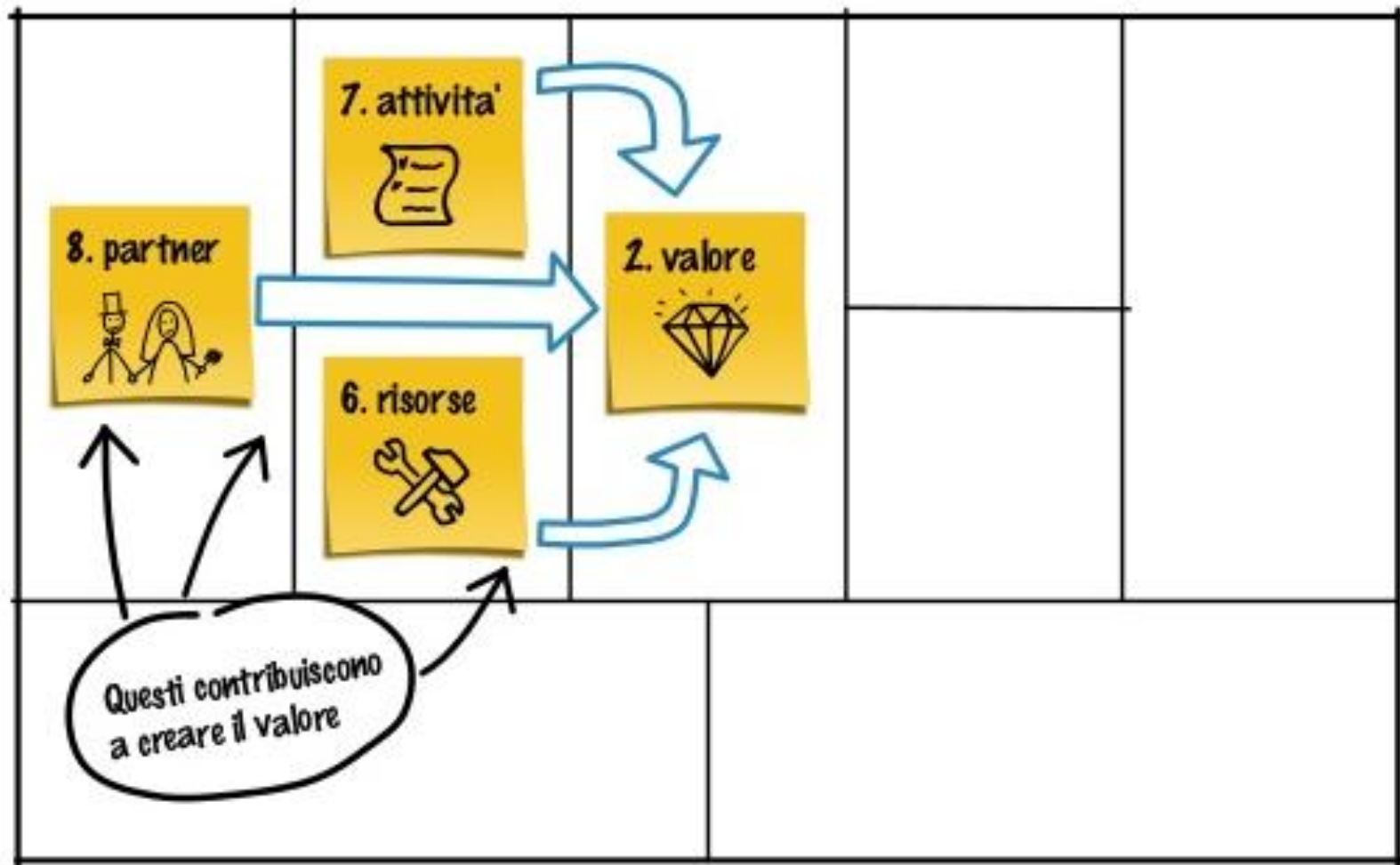
Business Model Canvas



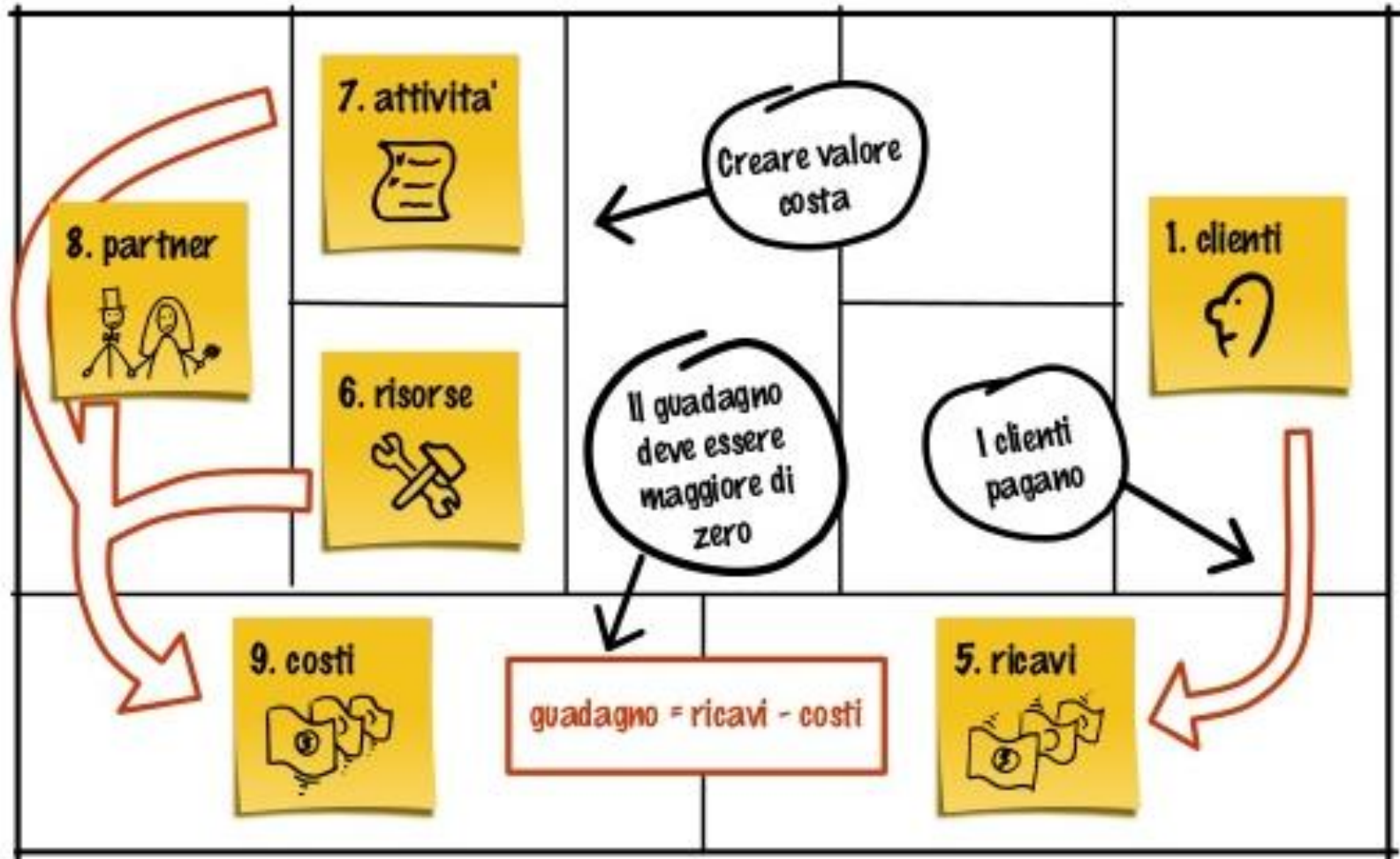
Business Model Canvas



Business Model Canvas



Business Model Canvas



Business Model Canvas

