

BUSINESS MODEL

Questo strumento ti aiuta a descrivere la logica con la quale un’organizzazione crea, distribuisce e cattura valore.

Partner Chiave <i>Qual è la rete di fornitori e partner necessari al funzionamento del modello di business?</i>	Attività Chiave <i>Quali attività strategiche devono essere compiute per creare e sostenere la nuova proposta di valore ?</i>	Valore Offerto <i>Perchè i clienti dovrebbero scegliere il tuo prodotto servizio?</i>	Relazioni con i clienti <i>Quali relazioni si instaurano con i clienti al fine di acquisirne di nuovi, fidelizzarli e aumentare le vendite?</i>	Segmenti di Clientela <i>Quali sono i gruppi di persone o le organizzazioni ai quali l'idea/ il prodotto servizio si rivolge ?</i>
	Risorse Chiave <i>Cosa serve per far funzionare il modello di business? Risorse fisiche, umane, finanziarie, altro...</i>		Canali <i>Come si raggiungono i clienti? Quali sono i punti di contatto?</i>	
Struttura dei Costi <i>Quali sono i costi da sostenere?</i>			Flussi di Ricavi <i>In che modo il tuo modello di business è sostenibile?</i>	

TAVOLO

FACILITATORE