**“Corona Verde: un territorio per innovare” – Business Model Canvas Competition – Gennaio 2022**

**Business Model Canvas**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Sala riunioni contorno**Partner Chiave**  *Chi sono i nostri partner/fornitori chiave?*  *Quali risorse chiave acquisiamo dai partner?*  *Quali attività chiave svolgono i partner?*  *(cancellare per compilare)* | Casella di controllo selezionata contorno**Attività Chiave**  *Quali attività chiave richiede la nostra proposta di valore? Quali sono necessarie per offrire un’esperienza ottimale al cliente?*  *Quali sono le attività più importanti per i nostri canali di distribuzione, le relazioni con i clienti, i flussi di entrate, ecc.*  *(cancellare per compilare)* | Collisione contorno**Proposta di Valore** | | Cuore contorno**Relazioni con i Clienti**  *Quali relazioni il pubblico di riferimento si aspetta che noi stabiliamo e manteniamo?*  *In che modo acquisiamo nuovi clienti e fidelizziamo i clienti già acquisiti?*  *(cancellare per compilare)* | Gruppo contorno**Segmenti di Clientela**  *Per quali gruppi di clienti stiamo creando valore?*  *Cosa li differenzia?*  *Quali sono i più importanti e perché?*  *(cancellare per compilare)* |
| Pezzi del puzzle contorno**Risorse Chiave**  *Quali prodotti/servizi offriamo ad ogni segmento di clientela?*  *In che modo unico il nostro prodotto/servizio aiuta i clienti a raggiungere i loro obiettivi e/o risolvere i loro problemi?*  *(cancellare per compilare)*  *Quali risorse chiave sono necessarie per concretizzare la nostra proposta di valore, portando sul mercato i prodotti/servizi previsti?*  *(cancellare per compilare)* | Consegna contorno**Canali**  *Quali sono i nostri punti di contatto con la clientela?*  *Come raggiungiamo ciascun segmento di clientela per presentargli e fornirgli la nostra proposta di valore?*  *(cancellare per compilare)* |
| Denaro contorno**Struttura dei Costi**  *Quali sono i costi più rilevanti?*  *Quali sono le risorse chiave più costose?*  *Quali sono gli investimenti iniziali richiesti e quali sono i costi legati alla gestione corrente dell’attività?*  *(cancellare per compilare)* | | | Grafico esponenziale contorno**Flussi di Ricavi**  *In che modo in cui l’azienda ottiene ricavi dalla vendita dei prodotti/servizi a ciascun segmento di clientela?*  *Quali sono i flussi di ricavo più rilevanti?*  *(cancellare per compilare)* | | |

Il Business Model Canvas è uno strumento sviluppato da: Strategyzer AG. Adattamento italiano: Corintea Soc. Coop.

Questo lavoro è pubblicato sotto licenza Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0



Unported: http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/