**“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/