

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

<p>Partner Chiave </p> <p><i>Chi sono i nostri partner/fornitori chiave? Quali risorse chiave acquisiamo dai partner? Quali attività chiave svolgono i partner? (cancellare per compilare)</i></p>	<p>Attività Chiave </p> <p><i>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)</i></p>	<p>Proposta di Valore </p> <p><i>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)</i></p>	<p>Relazioni con i Clienti </p> <p><i>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)</i></p>	<p>Segmenti di Clientela </p> <p><i>Per quali gruppi di clienti stiamo creando valore? Cosa li differenzia? Quali sono i più importanti e perché? (cancellare per compilare)</i></p>
<p>Risorse Chiave </p> <p><i>Quali risorse chiave sono necessarie per concretizzare la nostra proposta di valore, portando sul mercato i prodotti/servizi previsti? (cancellare per compilare)</i></p>		<p>Canali </p> <p><i>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)</i></p>		
<p>Struttura dei Costi </p> <p><i>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)</i></p>			<p>Flussi di Ricavi </p> <p><i>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)</i></p>	