|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | *Designed for:* | | | | | *Designed by:* | | *Date:* | | *Version:* |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Key Partners** | **Key Activities** | | **Value Propositions** | | | **Customer Relationships** | | | **Customer Segments** | | |
| *RETE DI FORNITORI E PARTER CON CUI L’AZIENDA COLLABORA* | Interpretare le richieste delle aziende, fornire un semplice canale di comunicazione con essi per la risoluzione dei problemi | | I clienti dovrebbero scegliere il nostro servizio per semplificare la loro gestione dei materiali | | | | Attraverso l`assistenza di personale dedicato saremo in grado di soddisfare la richieste di ogni cliente | | La nostra azienda punta ad offrire un servizio a tutte le piccole imprese che necessitano di un aiuto nella gestione dei materiali | | |
| **Key Resources** | | **Channels** | |
| Personale, macchine, publicità | | Mail,Telefeno | |
| **Cost Structure** | | | | **Revenue Streams** | | | | | | | |
| Costi delle infrastrutture e dei server | | | | Attraverso la vendita della licenza per l`utilizzo dell`applicazione | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | |