Cost Stucture: Costi fissi due mesi…  
Key Partners: *RETE DI FORNITORI E PARTER CON CUI L’AZIENDA COLLABORA*  
Key Activities: continuo sviluppo delle risorse applicative  
Revenue Streams: Non miriamo a un guadagno straordinario in quanto l’applicativo dev’essere accessibile a ogni azienda e singolo.  
Customer Relationships: Ogni azienda avrà a disposizione un canale digitale dedicato per contattarci.  
Channels: Vie digitali: via mail, telefono; Vie tradizionali: posta e tête-à-tête.  
Value proposition: *MOTIVAZIONE PER CUI UNO DOVREBBE ESSERE INTERESSATO A NOI PIUTTOSTO CHE A TERZI. FORZA DI VENDITA.*  
Customer Segments: Tutti coloro, singoli o aziende che necessitano di un aiuto a gestire le entrate e le uscite materiali.