Business Model Canvas EN

**Customer segment:**

Individuals | companies

Mavericks: 18% of society

Performers

Digital Avant-Garde

Age: 25 - 50

Lifestyle: fresh and fancy

e.g. desire individualized products | furniture,

People with a high affinity to design and new technologies (digital and 3D-printing) and trends (fashion, food and living)

**Customer Relationships:**

• Community building and management (designers, companies, customers)

• Brand ambassadors: restaurants, hotels, shops

• Share new designs, market research / testing through co-creation

• Attending and planning events

• Word of Mouth

**Channels:**

Online Platform (IT): online Sales through e-commerce platform

• Design

• Auctions

• Co-design

Mobile App

• Design

• Auctions

• Co-design

Word of Mouth

Fairs and Events

Printed Materials

**Value Propositions:**

• Design products from famous designers

• Long tail offering (Niche products)

• High quality customized 3D prints of furniture / objects

• IKEA effect

**Revenue Stream:**

• Commission based pay per product buy: scalable commission fee based on agreed price

• Subscription model: “Basic“ - Freemium, Auctions - Freemium (percentages from designer and producer), “Advanced“ - Pay-per-use

• Advertising revenues from online contents, via internet and social media

**Key Activities:**

• Networking with renowned designers and user community

• Platform Management (Collecting Designs)

• Community

• Intellectual Property

• Marketing | PR | Sales Activities

• Recommender Systems

**Key Resources:**

IT Platform and online internet site

Mobile App (from 2021)

Outsourced accounting, IT, consulting professionals

Network of Artisans | Producers | Clients

**Key Partners:**

• Community of Designers (CAD Data from Designer)

• Network of Artisans | Producers,

• Network of Clients

• Intellectual Property contracts (Patent Attorney)

• Strategic Alliances: Designers and Producers | Investors

• Collaborators: Influencers, Companies , Hotels

• Universities which need up-to-date market and technical progress knowledge

• Online Payment system providers

**Cost Structure:**

• Marketing | PR | Sales Activities

• Human resources

• Community Building

• Costs and maintenance of domain | website | mobile app

• Legal | Tax consulting

• Rent, Office, Hardware, Consumables

Business Model Canvas IT

**Segmento clienti:**

Persone fisiche | aziende

Mavericks: 18% della società

Artisti

Avanguardia Digitale

Età:

25 - 50

Stile di vita:

fresco e di fantasia ad es. desiderio di prodotti personalizzati | mobili,

Persone con un'alta affinità con il design e le nuove tecnologie (stampa digitale e 3D) e tendenze (moda, cibo e vita)

**Rapporti con i clienti:**

- Costruzione e gestione della comunità (progettisti, aziende, clienti)

- Brand ambassador: ristoranti, hotel, alberghi, negozi

- Condivisione di nuovi design, ricerche di mercato | sperimentazione tramite co-creazione

- Partecipazione e progettazione di eventi

- Passaparola

**Canali:**

Piattaforma online (IT): vendite online attraverso la piattaforma di e-commerce

• Design

• Aste

• Co-design

App per dispositivi mobili

• Design

• Aste

• Co-design

Passaparola

Fiere ed eventi

Materiali stampati

**Valore Offerto:**

- Prodotti di design di famosi designer

- Offerta a coda lunga (Prodotti di nicchia)

- Stampe 3D di alta qualità personalizzabili di mobili | oggetti

- Effetto IKEA

**Fonti di Entrate:**

- Commissioni su vendite: percentuale scalabile in base al prezzo convenuto

- Modello di abbonamento: "Base" - Freemium, (percentuali da designer e produttore), “Avanzato” – basato su pay-per-use

- Introiti pubblicitari per i contenuti online, da internet e social media

**Attività chiave:**

- Creazione di reti e contatti con rinomati designer e comunità di utenti

- Gestione della piattaforma (raccolta di disegni e modelli)

- Gestione della comunità di utenti

- Proprietà Intellettuale

- Marketing | PR | Vendite

- Sistema di raccomandazione e passaparola

**Risorse Chiave:**

- Comunità di Disegnatori (Dati CAD del Designer)

- Rete di artigiani | Produttori

- Rete di clienti

- Piattaforma online (ICT)

- Contratti di proprietà intellettuale (Avvocato in materia di brevetti)

**Partner chiave:**

- Comunità di progettisti (dati CAD del progettista)

- Rete di artigiani | I produttori,

- Rete di clienti

- Contratti di proprietà intellettuale (consulente in brevetti)

- Alleanze strategiche: progettisti e produttori | Gli investitori

- Collaboratori: influenzatori, aziende, hotel

- Università che necessitano di conoscenze aggiornate sul mercato e sul progresso tecnico

- Fornitori di sistemi di pagamento online

**Struttura dei costi:**

- Marketing | PR | Attività di vendita

- Risorse umane

- Community Building

- Costi e manutenzione del dominio | sito web | app mobile

- Legale | Consulenza fiscale

- Affitto, ufficio, hardware, materiali consumabili

Business Model Canvas DE

**Kunden Bereich:**

Einzelpersonen | Firmen

Außenseiter: 18% der Gesellschaft

Darsteller

Digitale Avantgarde

Alter: 25 - 50 Jahre

Lifestyle: frisch und schick

z.B. individuelle Produkte wünschen | Möbel,

Menschen mit einer hohen Affinität zu Design und neuen Technologien (Digital- und 3D-Druck) und Trends (Mode, Essen und Wohnen)

**Kundenbeziehungen:**

• Aufbau und Verwaltung der Community (Designer, Unternehmen, Kunden)

• Markenbotschafter: Restaurants, Hotels, Geschäfte

• Teilen Sie neue Designs, Marktforschung / Tests durch gemeinsame Kreation

• Teilnahme und Planung von Veranstaltungen

• Mundpropaganda

**Kanäle:**

Online-Plattform (IT): Online-Verkauf über E-Commerce-Plattform

• Design

• Auktionen

• Mitgestalten

App

• Design

• Auktionen

• Mitgestalten

Mundpropaganda

Messen und Events

Gedruckte Materialien

**Wertversprechen:**

• Gestalten Sie Produkte von bekannten Designern

• Long-Tail-Angebot (Nischenprodukte)

• Individuelle 3D-Drucke von Möbeln / Objekten in hoher Qualität

• IKEA-Effekt

**Einnahmenstrom:**

• Provisionsabhängiger Lohn pro Produktkauf: skalierbare Provisionsgebühr basierend auf dem vereinbarten Preis

• Abonnementmodell: „Basic“ - Freemium, Auktionen - Freemium (Prozentangaben von Designer und Produzent), „Advanced“ - Pay-per-Use

• Werbeeinnahmen aus Online-Inhalten, über Internet und soziale Medien

**Schlüsselaktivitäten:**

• Vernetzung mit renommierten Designern und Benutzergemeinschaften

• Plattformverwaltung (Sammeln von Designs)

• Gemeinschaft

• Geistiges Eigentum

• Marketing | PR | Vertriebsaktivitäten

• Empfehlungssysteme

**Schlüsselressourcen:**

IT-Plattform und Online-Internet-Site

Mobile App (ab 2021)

Ausgelagerte Buchhaltungs-, IT- und Beratungsfachleute

Netzwerk von Handwerkern | Erzeuger | Kunden

**Schlüsselpartner:**

• Community of Designers (CAD-Daten von Designer)

• Netzwerk von Handwerkern | Produzenten,

• Netzwerk von Kunden

• Verträge über geistiges Eigentum (Patentanwalt)

• Strategische Allianzen: Designer und Produzenten | Investoren

• Mitarbeiter: Influencer, Unternehmen, Hotels

• Universitäten, die aktuelles Wissen über Markt und technischen Fortschritt benötigen

• Online-Zahlungssystemanbieter

**Kostenstruktur:**

• Marketing | PR | Vertriebsaktivitäten

• Humanressourcen

• Gemeinschaftshaus

• Kosten und Wartung der Domain | Website | App

• Rechtliches | Steuerberatung

• Miete, Büro, Hardware, Verbrauchsmaterial