

1. clienti

2. valore
offerta

3. canali

4. relazione
con i clienti

5. ricavi

6. risorse
chiave

7. attività
chiave

Business
Model
Canvas

II Business Model spiegato a mia Nonna

**Sai spiegare la
differenza tra:
Business Plan e
Business Model?**

**Sai spiegare la
differenza tra:
Business Plan e
Business Model?**

**Lo saprai tra poco.
Saprai anche descrivere
un Business Model
in pochi minuti.
Segui la presentazione!**

Definizione di Business Model

**Il Business Model spiega
come un'Azienda:
crea, fornisce e acquista
valore**

I 9 elementi del Business Model

1. clienti



2. valore



3. canali



4. relazione



5. ricavi



6. risorse



7. attività



8. partner



9. costi



1. clienti



Cos'e':

clienti divisi in gruppi
per bisogni, interessi,
tipo di relazione,
profitto e canali di
distribuzione

Fare:

- descrivere i clienti
- dividerli in classi
- capire i bisogni
- per cosa pagano
- quanto rendono

2. valore offerto



Cos'e':

qualcosa di utile per i clienti, che l'Azienda e' in grado di dare

Fare:

- descrivere valore/i
- dividerli in classi
- collegarli con i clienti

3. canali



Cos'è:

il mezzo con cui il valore offerto raggiunge il cliente nelle fasi:
comunicazione,
distribuzione, vendita

Fare:

- classificare i canali
- ciclo di vita acquisto
- esperienza di acquisto

4. relazione con i clienti



Cos'e':

il modo in cui l'Azienda acquisisce e conserva i clienti

Fare:

- esperienza cliente
- immagine azienda
- efficacia



5. ricavi



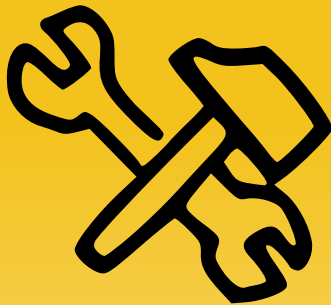
Cos'e':

incassi generati dai
diversi tipi di clienti;
divisi anche per categoria
di valore offerto

Fare:

- come pagano i clienti
- per cosa pagano
- definizione dei prezzi

6. risorse chiave



Cos'e':

cio' che serve all'Azienda per produrre il valore da offrire al cliente: risorse fisiche, intellettuali, umane, finanziarie

Fare:

- elenco risorse
- relazione con il valore offerto

7. attività chiave



Cos'è:

cosa bisogna fare per creare il valore offerto ai clienti: produrre, inventare, pubblicizzare

Fare:

- elenco attività
- relazione con il valore offerto

8. partnerships



Cos'è:

con chi vuole lavorare l'Azienda, per creare il valore da offrire al cliente: alleanze strategiche, fornitori, cooperazioni

Fare:

- riduzione dei costi
- riduzione dei rischi
- fornitori speciali
- alleanze

9. costi



Cos'e':

il denaro speso
dall'Azienda per le
risorse chiave, le attivita'
chiave e per i partner

Fare:

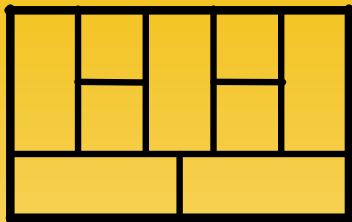
- elenco dei costi
- costi fissi
- costi variabili

9

elementi del
Business Model

- | | |
|----|-------------------------|
| 1. | clienti |
| 2. | valore offerto |
| 3. | canali |
| 4. | relazioni con i clienti |
| 5. | ricavi |
| 6. | risorse chiave |
| 7. | attività chiave |
| 8. | partnership |
| 9. | costi |
| | |
| | |

**Organizziamo
i 9 elementi usando il:
Business Model Canvas**



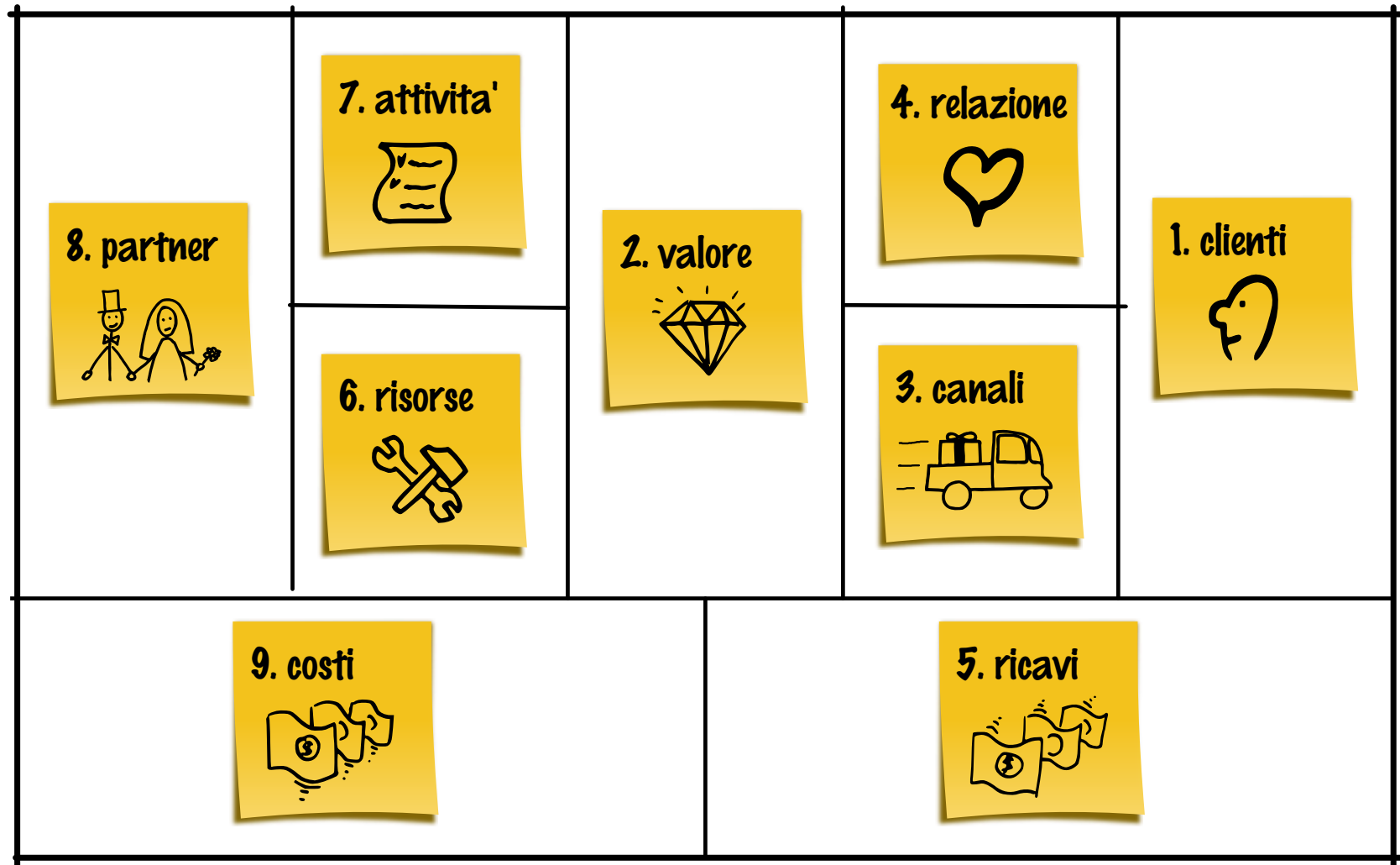
Cos'e':

**un quadro che mostra le
relazioni tra gli elementi
del Business Model**

Chi:

**e' stato inventato da
Alexander Osterwalder,
pubblicato nel suo libro
Business Model Generation**

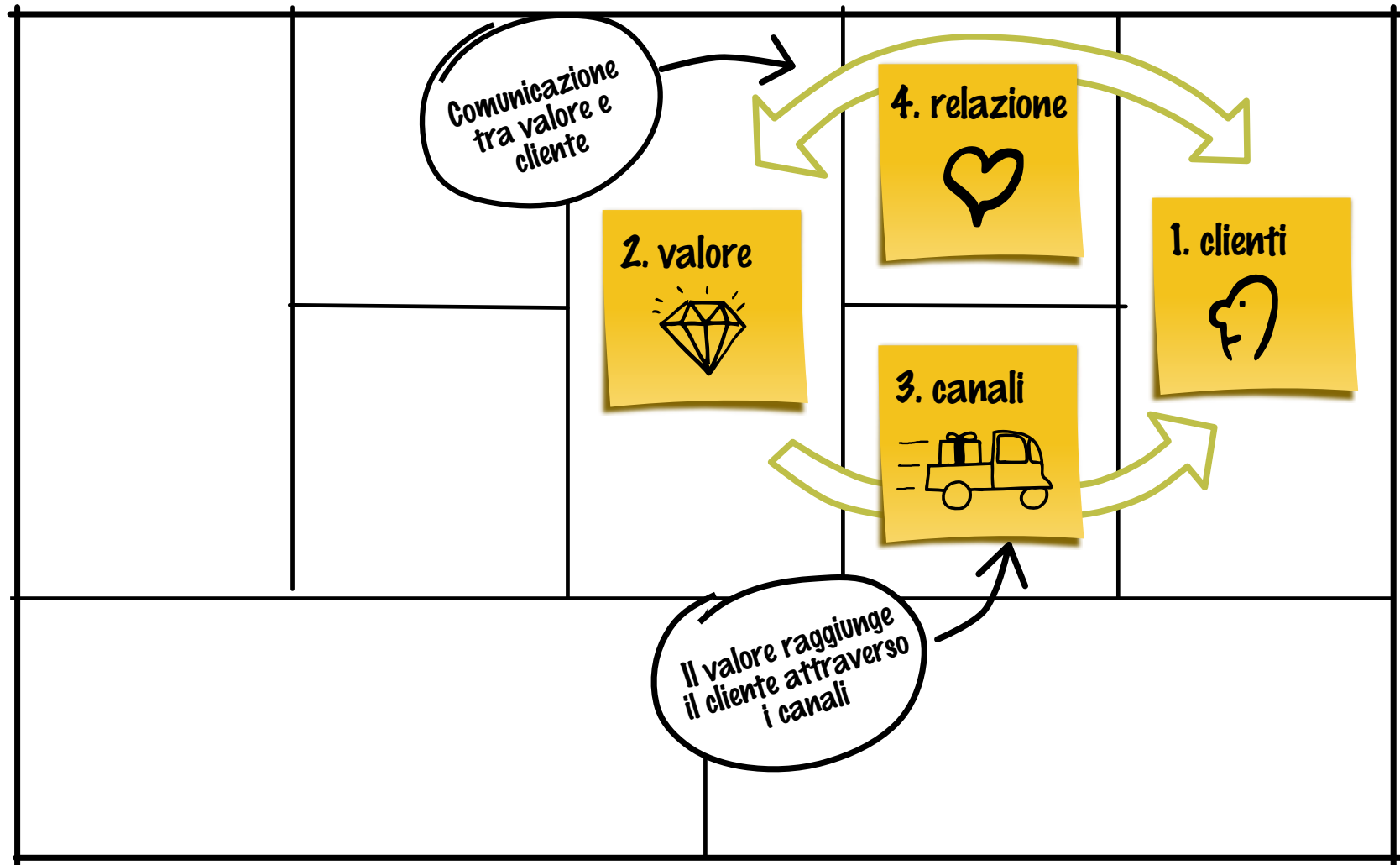
Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>

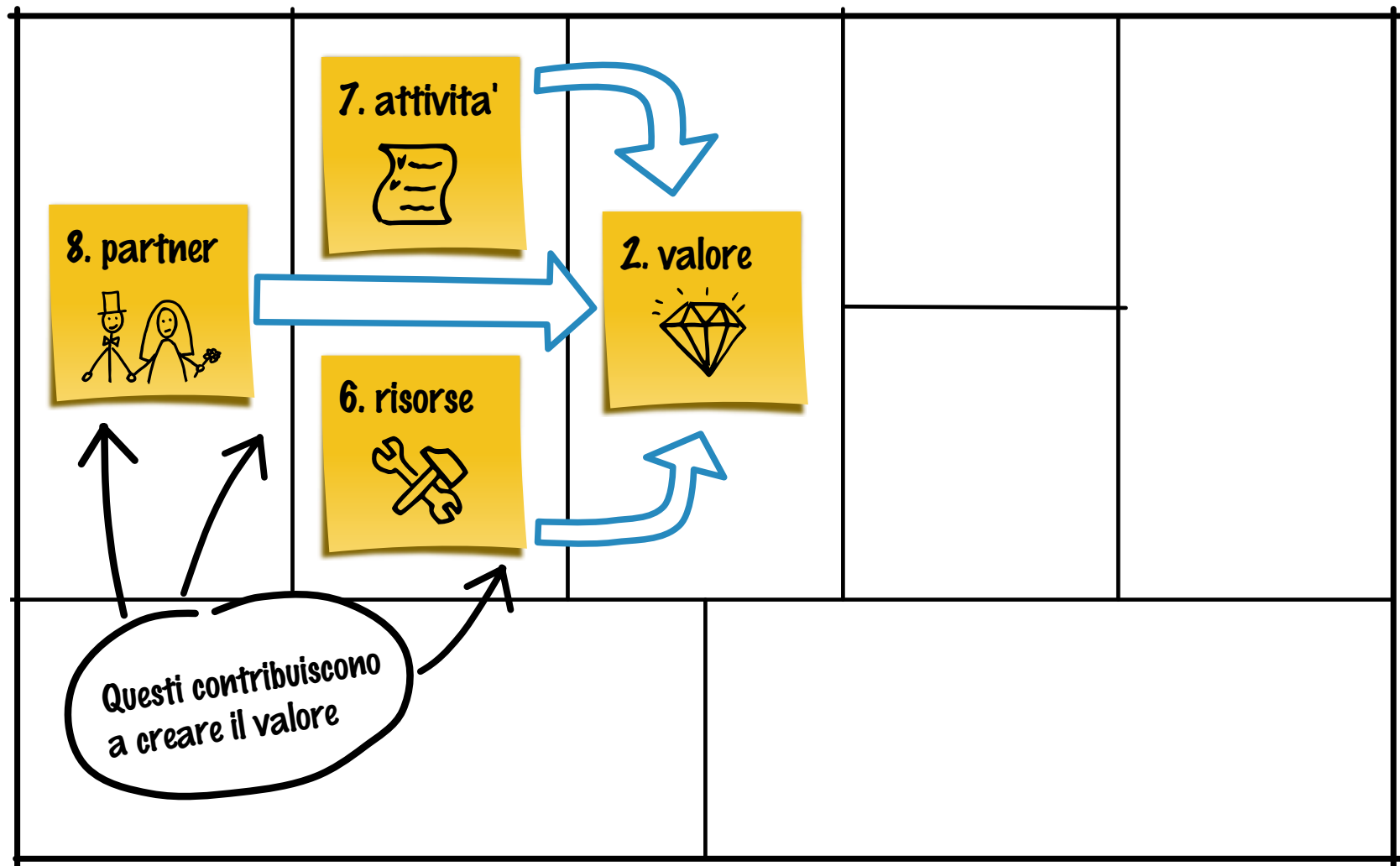


Business Model Canvas



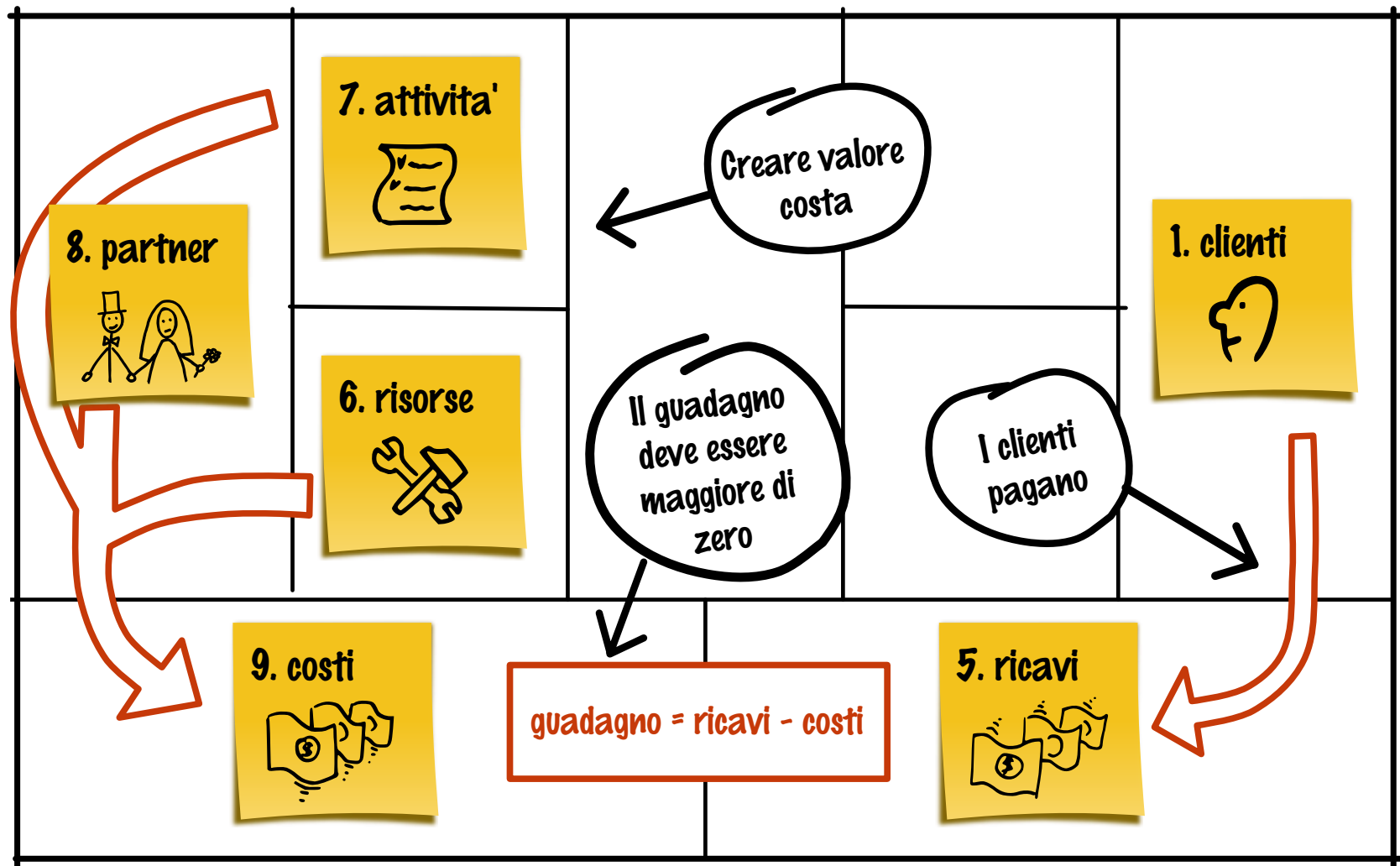
<http://www.businessmodelgeneration.com>

Business Model Canvas



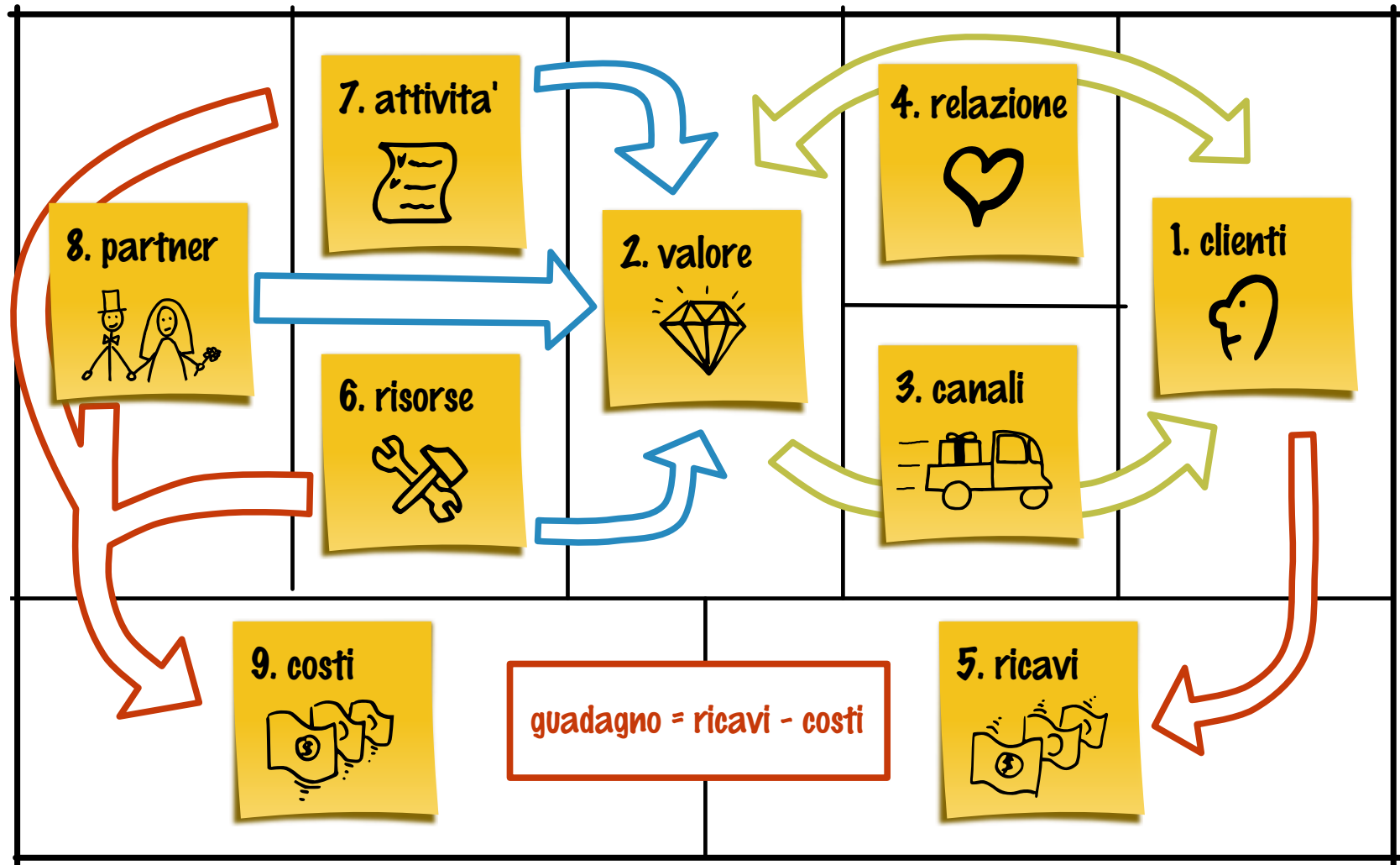
<http://www.businessmodelgeneration.com>

Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>

Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>

**E adesso?
Innova il TUO
Business Model
e supera la
concorrenza!**

**Contattaci per un
workshop in Italiano
oppure per disegnare
insieme il TUO (nuovo)
Business Model**

businessmodelworkshop.it



**E adesso?
Non fermarti
qui, guarda al
futuro.**



Copyright: Edizioni FAG
used with permission

**Acquista il libro di
Alexander Osterwalder
in libreria.
Scarica 30 pagine gratis
sul sito:
<http://hugowiz.it/libro>**

**Ah, stavo
dimenticando:
la differenza tra
Business Model e
Business Plan**

**Il Business Plan
descrive che cosa,
quanto tempo e quanti
soldi ti serviranno per
mettere in pratica il
tuo Business Model**

<http://hugowiz.it>

\$Date: 2011-10-24 15:56:03 +0200 (lun, 24 ott 2011) \$ \$Revision: 54 \$

Questa opera è distribuita con licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Unported.

