13/11/2017 Channels - BMFiddle

The Business Model Canvas



The original Business Model Generation canvas by Alex Osterwalder

Customers Segments Nho are we creating value for?			
Grandi aziende che richiedono il trasporto di prodotti verso abitazioni anche in più galassie	Privati che vogliono usufruire di un servizio di spedizione facile e veloce verso pianeti o abitazioni		
Value Propositions What value do we deliver to the customer?			
Spedizione di prodotti di grosse dimensioni mediante razzi	Piccole navicelle spaziali per spedire pacchi di piccole dimensioni		
Channels How do we reach our Customer Segments?			
Pubblicazione sito web nelle pagine di Google-ad	Inserti pubblicitari	Camion Vela spaziali	Pop-Up nelle applicazioni
Customer Relationships What type of relationships do our Customer Se	gments expect?		
Carta Fedeltà	Sconti mensili su determinate categorie e pesi di prodotti		
Revenue Streams What value are our customers willing to pay for	?		
Bancospaziale o acconti	Incassi dagli sponsor	Incassi sulle spedizioni dei privati o delle aziende	
Key Resources What Key Resources do our Value Proposition	s require		
Conto per gestire i ricavi	Reparto che si occupa della	Reparto per acquistare al miglior prezzo razzi o navicelle	Magazzino gestito da nuove forme di vita o umani, con
societari	preparazione dei pacchi (razzi o		scaffali ordinati secondo la
societari	navicelle)		scaffali ordinati secondo la provenienza
Key Activities What Key Activities do our Value Propositions of	navicelle)		
Key Activities	navicelle)		
Key Activities What Key Activities do our Value Propositions of Velocità di trasporto e di consegna Key Partners	navicelle) require Affidabilità del servizio di		
Key Activities What Key Activities do our Value Propositions of Velocità di trasporto e di consegna Key Partners	navicelle) require Affidabilità del servizio di		
Key Activities What Key Activities do our Value Propositions of Velocità di trasporto e di consegna Key Partners Who are our Key Partners Venditori con negozi fisici spaziali Cost Structure	navicelle) require Affidabilità del servizio di trasporto Venditori Spaziali online		
Key Activities What Key Activities do our Value Propositions of Velocità di trasporto e di consegna Key Partners Who are our Key Partners Venditori con negozi fisici	navicelle) require Affidabilità del servizio di trasporto Venditori Spaziali online	Acquisto dominio sito web	

1 Nov 2017 (2 minutes ago)

The Business Model Canvas is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Un-ported License

https://bmfiddle.com/f/#/local 1/1