

# BUSINESS MODEL CANVAS










Ideato da **Alexander Osterwalder**, questo modello ha rivoluzionato il modo di rappresentare un Business Model. Con il Business Model Canvas, tutti infatti hanno la possibilità di comprendere elementi complessi che riguardano il funzionamento di un'intera azienda, in modo semplice ed estremamente intuitivo. Ciò avviene perché il canvas si basa su un linguaggio visuale rapido da apprendere e accessibile al di là del background professionale: **9 blocchi** permettono di visualizzare e immaginare gli elementi costitutivi di ogni Modello di Business.

Il blocco dei Segmenti di clientela (in inglese Customer Segments) descrive i differenti gruppi di persone e/o organizzazioni ai quali l'azienda si rivolge. È fondamentale perché permette di costruire il pacchetto di prodotti e servizi attorno alle precise esigenze di ogni specifico cluster di clienti.

Approfondisci

Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

Partner Chiave 	Attività Chiave 	Proposte di Valore 	Relazioni con i Clienti 	Segmenti di Clientela 
	Risorse Chiave 		Canali 	
Struttura dei Costi 			Flussi di Ricavi 	



Le Proposte di Valore o value propositions, sono i benefici generati per uno specifico segmento di clienti. Rispondono alla domanda: "Perché i clienti dovrebbero scegliere il tuo prodotto/servizio?"

**Approfondisci**

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 		<b>Flussi di Ricavi</b> 		

Il blocco dei Canali descrive come l'azienda raggiunge un determinato segmento di clientela per presentargli e fornirgli la sua proposta di valore, sono i punti di contatto tra l'azienda e i suoi clienti.

**Approfondisci**

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 			<b>Flussi di Ricavi</b> 	












Il blocco delle Relazioni con i Clienti descrive il tipo di relazione che l'azienda stabilisce con i diversi segmenti di clienti. Indica le modalità attraverso le quali l'impresa: acquisisce clienti, fidelizza i clienti già acquisiti e aumenta le vendite.

Approfondisci

Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

Partner Chiave 	Attività Chiave 	Proposte di Valore 	Relazioni con i Clienti 	Segmenti di Clientela 
	Risorse Chiave 		Canali 	
Struttura dei Costi 			Flussi di Ricavi 	



Il blocco dei Flussi di Ricavi descrive il modo in cui l'azienda ottiene ricavi dalla vendita dei prodotti/servizi a un determinato Segmento di Clientela. Si tratta di un blocco sempre più strategico, capace di decretare il successo di un'azienda.

**Approfondisci**

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 			<b>Flussi di Ricavi</b> 	



Il blocco delle Risorse Chiave racchiude gli asset strategici di cui un'azienda deve disporre per dare vita e sostenere il proprio modello di business. Le risorse chiave identificano ciò di cui ha bisogno la tua azienda affinché il tuo modello di business funzioni.

**Approfondisci**

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 		<b>Flussi di Ricavi</b> 		

Il blocco delle Attività Chiave descrive le attività strategiche che devono essere compiute per creare e sostenere le value proposition, raggiungere i clienti, mantenere le relazioni con loro e generare ricavi.

**Approfondisci**

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 			<b>Flussi di Ricavi</b> 	





I blocco dei Partner Chiave definisce la rete di fornitori e partner necessari al funzionamento del modello di business aziendale. L'azienda è un sistema che agisce in un ecosistema più grande: non è possibile pensare a essa come a qualcosa di autosufficiente.

**Approfondisci**

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 			<b>Flussi di Ricavi</b> 	

Il blocco della Struttura dei Costi definisce i costi che l'azienda dovrà sostenere per rendere funzionante il proprio modello di business.

Approfondisci

## Business Model Canvas

Nome \_\_\_\_\_ Progettato da \_\_\_\_\_

<b>Partner Chiave</b> 	<b>Attività Chiave</b> 	<b>Proposte di Valore</b> 	<b>Relazioni con i Clienti</b> 	<b>Segmenti di Clientela</b> 
	<b>Risorse Chiave</b> 		<b>Canali</b> 	
<b>Struttura dei Costi</b> 			<b>Flussi di Ricavi</b> 	

