

1. clienti

2. valore
offerta

3. canali

4. relazione
con i clienti

5. ricavi

II
Business Model
spiegato a mia
Nonna

6. risorse
chiave

7. attività
chiave

**Business
Model
Canvas**

**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'è:

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'è:

qualcosa di utile per i clienti, che l'Azienda è 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



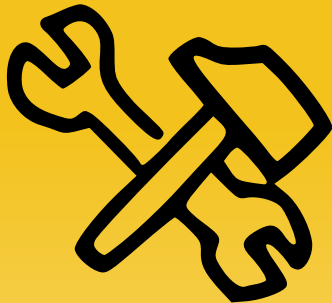
Cos'è:

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'è:

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'è:

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

Fare:

- elenco dei costi
- costi fissi
- costi variabili

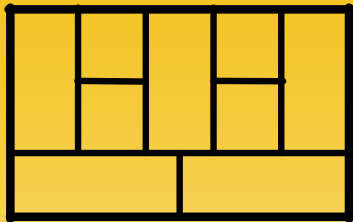


9

elementi del Business Model

1. clienti
2. valore offerto
3. canali
4. relazioni con i clienti
5. ricavi
6. risorse chiave
7. attivita' 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

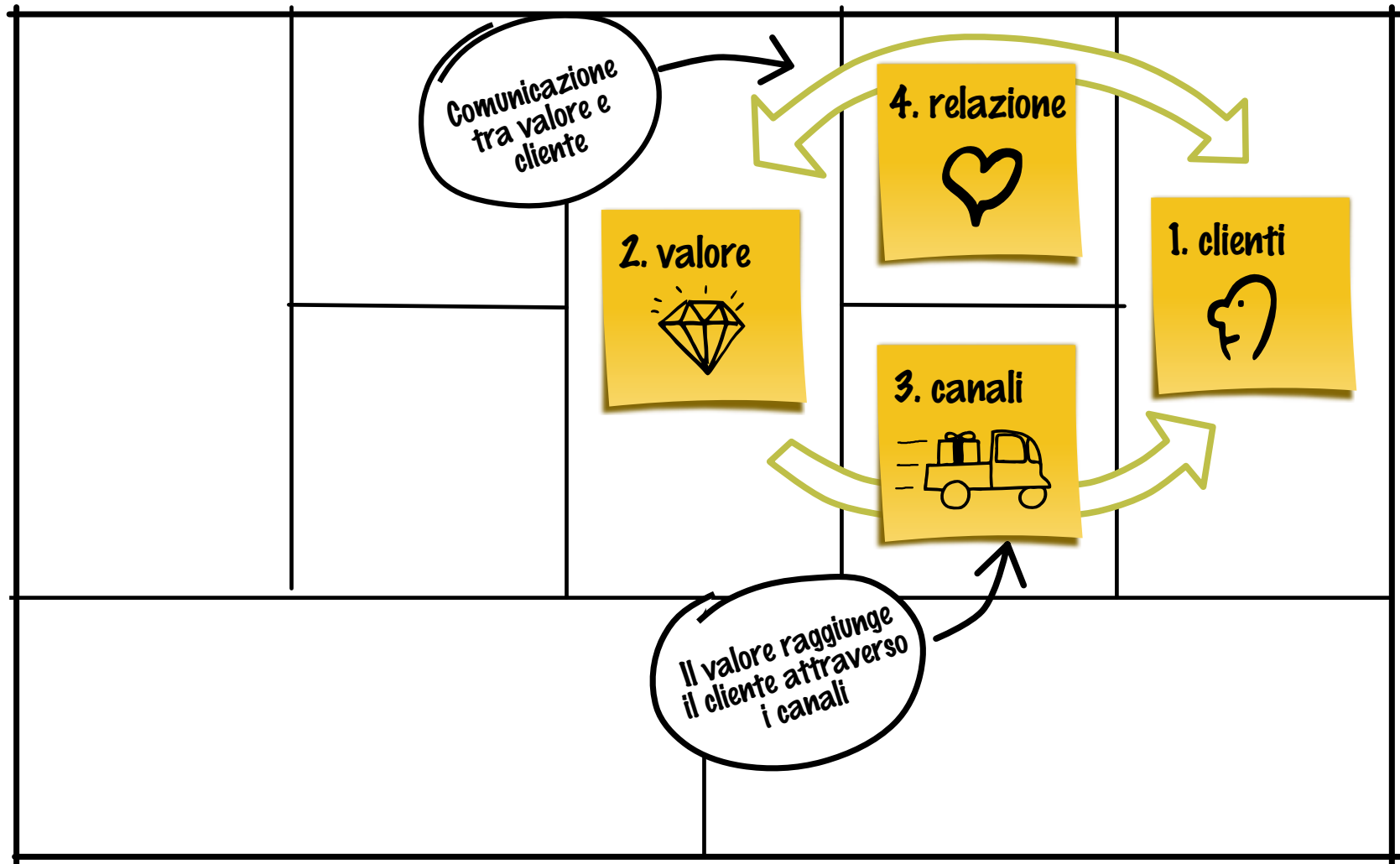
Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>



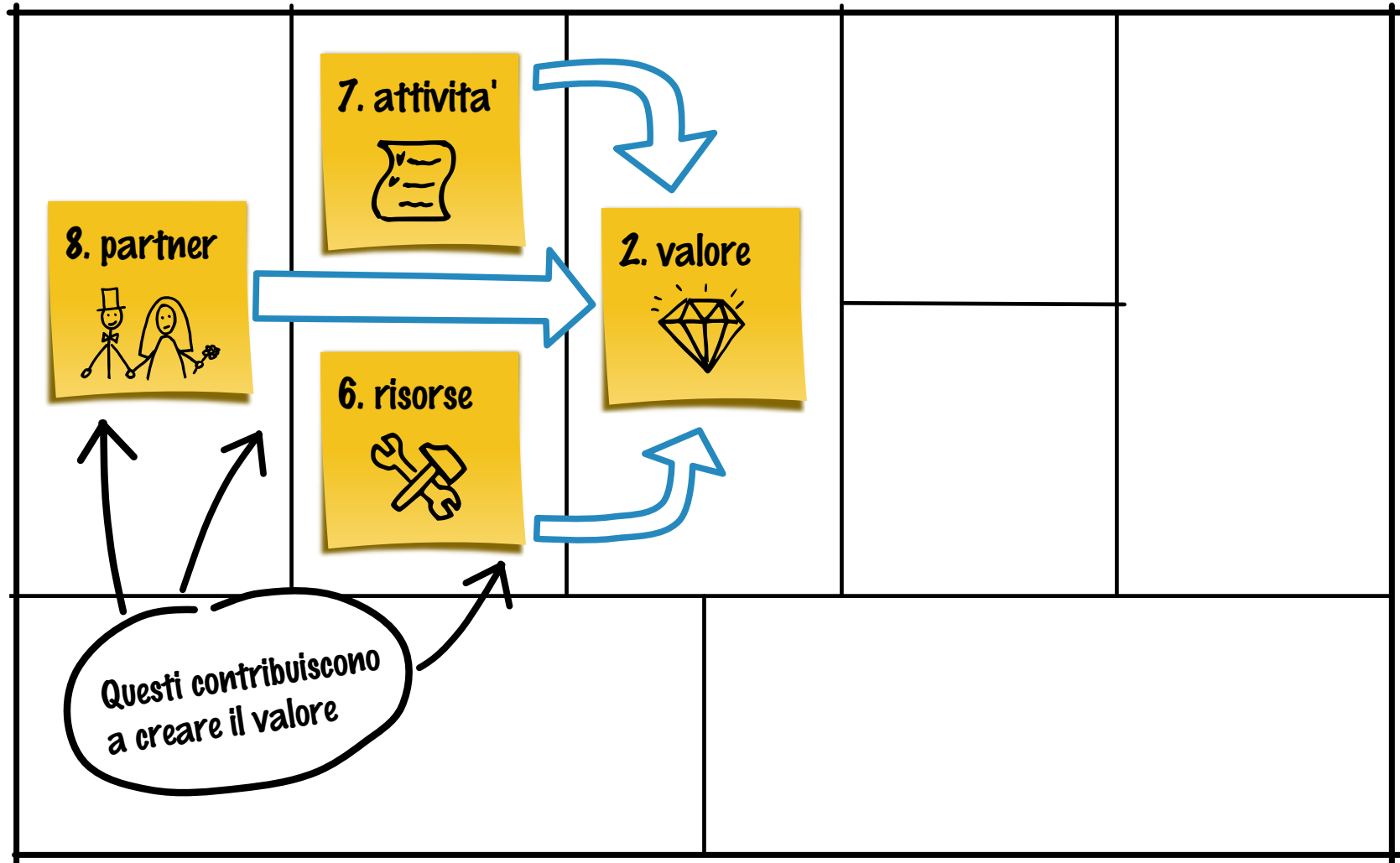
Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>



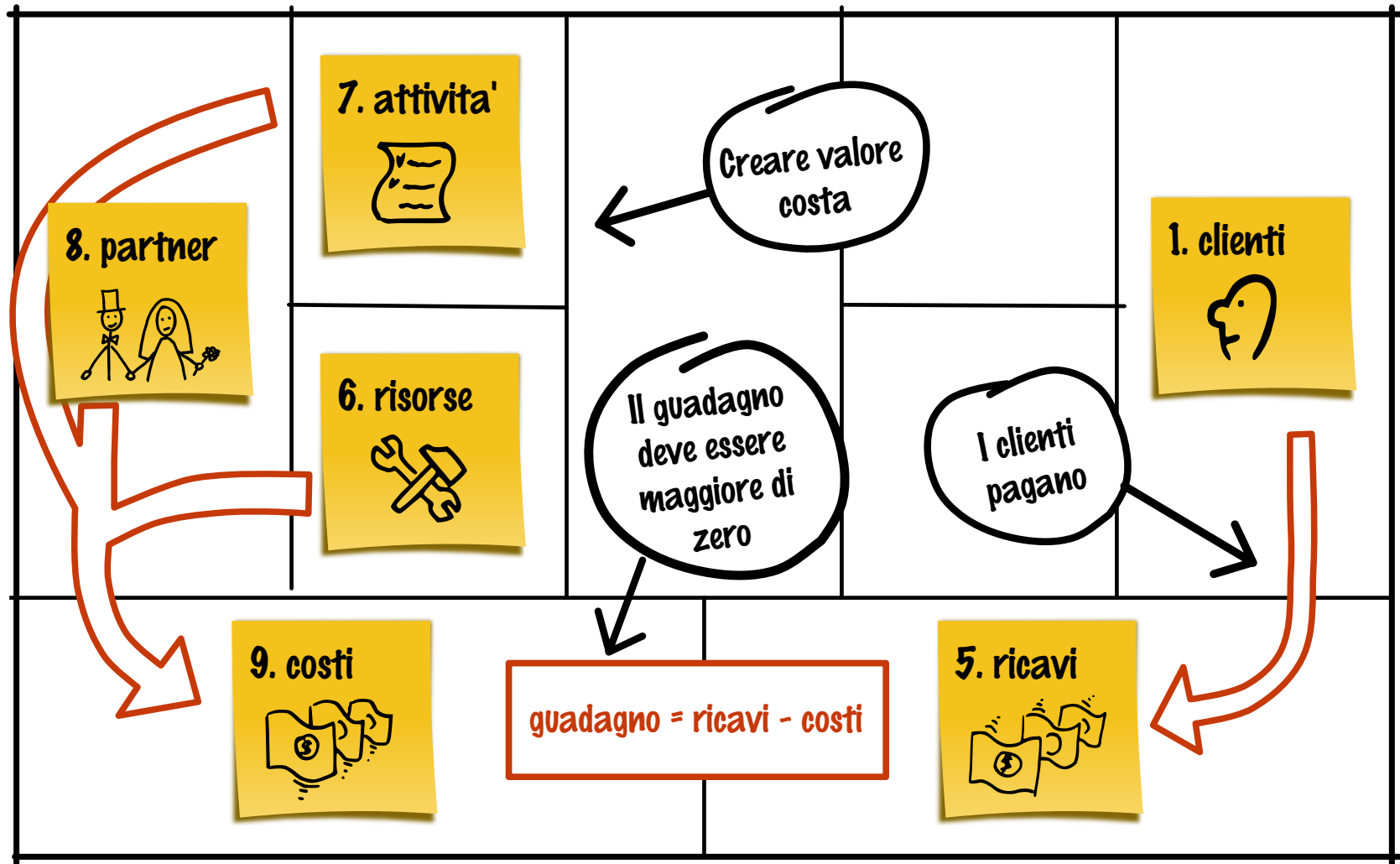
Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>

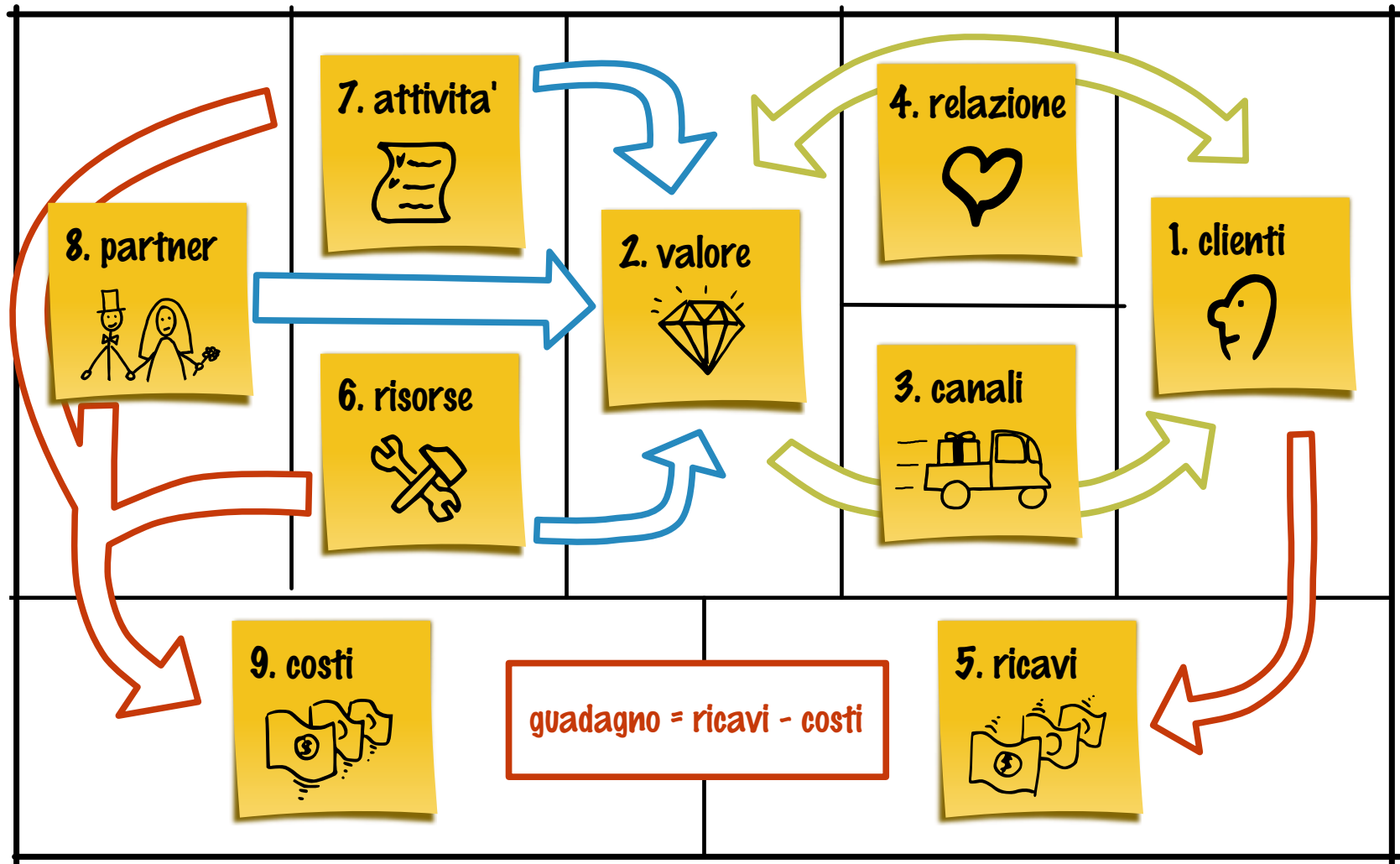


Business Model Canvas



<http://www.businessmodelgeneration.com>

Business Model Canvas



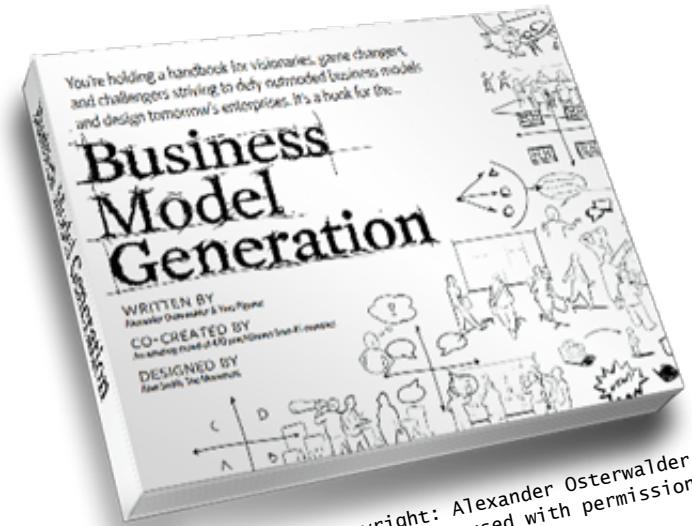
<http://www.businessmodelgeneration.com>

**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**

info@hugowiz.it

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



Copyright: Alexander Osterwalder
used with permission

**Acquista il libro di
Alexander Osterwalder
in libreria.
Scarica 70 pagine gratis
sul sito:
businessmodelgeneration.com**

**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**