BUSINESS MODEL CANVAS

Partner chiave

Chi sono i nostri partner chiave?

Attività chiave

Quali sono le attività chiave di cui abbiamo bisogno per la nostra proposta di valore?

Risorse chiave

Di quali risorse abbiamo bisogno per la nostra proposta di valore?

Proposta/e di valore

In cosa consiste l valore che offriamo al cliente?

Relazioni con la clientela

Che tipo di relazioni si aspetta ciascun segmento della nostra clientela? Quali sono le aspettative sul mantenimento di tali relazioni?

Canali

Attraverso quali canali vogliono essere contattati / raggiunti i nostri clienti?

Segmentazione della clientela

Per chi stiamo creando valore? Chi sono i nostri clienti?

Costi della struttura

Quali sono i principali costi legati al nostro modello di business?

Flussi di entrate

Come trasformiamo la nostra proposta di valore in utile finanziario? Per quale valore i nostri clienti sono realmente disposti a pagare?

seed

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union