

IL BUSINESS MODEL CANVAS

Azienda cliente: _____

Consulente: _____

Data: _____

Partner Chiave (Chi sono i partner? Chi sono i fornitori? Attività chiave del partner?)	Attività chiave (Attività chiave di interesse per la nostra offerta? Canali di distribuzione? Relazioni con la clientela? Ricavi?)	Valore offerto (Che valore offriamo ai clienti? Dove aiutiamo Il cliente a risolvere il problema? Quali prodotti e servizi? Quali bisogni del cliente soddisfiamo?)	Relazioni con i clienti (Tipo di relazione per i tipi di clienti? Costo della relazione?)	Clienti (tipologia) (Per chi creiamo valore? Clienti più importanti?)
	Risorse chiave (Le risorse chiave per il valore che offriamo? Canali di distribuzione? Ricavi?)		Canali (Quali sono i canali che i nostri clienti vogliono per essere Raggiunti? Come li stiamo ora Raggiungendo? Integrazione dei canali? Canali migliori? Canali più efficienti riguardo i costi?)	
Struttura dei costi (I costi più importanti? Le risorse chiave più costose? Attività chiave più costose?)		Ricavi (Per cosa i nostri clienti vogliono veramente pagare? Per cosa stanno pagando? Modalità di pagamento? Percentuale Dei singoli flussi dei ricavi?)		