**Business Model Canvas** Progetto \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Data \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Ricavi**

Per quale valore i nostri clienti vogliono pagare?

Quale metodo usano per pagare? E quale preferirebbero usare?

Quali sono i diversi modelli di reddito?

**Struttura dei costi**

Quali sono i principali costi da sostenere?

Quali sono i costi fissi? Quali quelli variabili?

Quali spese derivano dalle risorse impiegate?

**Canali**

Come comunichiamo con i nostri clienti?

Come li raggiungiamo?

Come veicoliamo la nostra proposta di valore?

**Relazione con i clienti**

Come si misura il risultato della relazione instaurata con il cliente?

Come si mantiene viva la relazione con i clienti? Quali costi vanno sostenuti?

**Clienti**

Per chi stiamo creando valore?

Chi è disposto a comprendere per primo la nostra proposta ed accettarla?

Quali sono i clienti che portano la maggior parte delle entrate?

**Risorse chiave**

Quali sono le risorse di cui dobbiamo disporre per veicolare la nostra proposta di valore?

Quali sono le persone, le conoscenze, i mezzi, gli strumenti, il denaro, utili alla gestione dell’attività?

**Valore offerto**

Qual è il valore principale che vogliamo veicolare ai nostri clienti?

Quali problemi ci impegniamo a risolvere per i nostri clienti? Riusciamo a farlo?

Quali sono i bisogni dei clienti che vogliamo soddisfare?

Quali sono i prodotti/servizi che stiamo offrendo ai clienti?

Che promessa stiamo facendo ai clienti?

**Attività Chiave**

Quali attività svolgiamo quotidianamente per gestire il nostro modello di business?

Quali attività permettono una migliore concretizzazione ed espressione della nostra value proposition?

**Partner Chiave**

Chi sono i miei partner più importanti?

Quali risorse chiave acquisisco da queste relazioni?

Quali benefici ottengo? E quali delle mie attività permettono ai partner di performare?