

# AVVIO E SVILUPPO D'IMPRESA

## BUSINESS MODEL CANVAS

Il Business Model Canvas è uno strumento visivo che permette di rappresentare la propria idea di business per schematizzare in modo chiaro e completo il proprio progetto imprenditoriale.

Il suo ideatore, Alexander Osterwalder, lo definì "uno strumento che descrive la logica con la quale un'organizzazione crea, distribuisce e crea valore".

# BUSINESS MODEL CANVAS: blocchi

- 1 Segmenti di clientela** - *il target*
- 2 Proposte di valore** - *offerta prodotti e servizi*
- 3 Canali** - *come raggiungo il cliente*
- 4 Relazioni con clienti** - *acquisizione, interazione, fidelizzazione*
- 5 Flussi dei ricavi** - *prezzi, pagamenti, vendita, noleggio*
- 6 Risorse chiave** (*fisiche, intellettuali, umane e finanziarie*)
- 7 Attività chiave** - *produzione, servizi, vendita*
- 8 Partners chiave** - *fornitori, concorrenti, collaborazioni*
- 9 Struttura dei costi** (*modelli guidati dai costi o dal valore*)  
*COSTI FISSI (affitti, stipendi, impianti di produzione) COSTI VARIABILI (variano a seconda dei volumi di beni e servizi prodotti) ECONOMIE DI SCALA ECONOMIE DI SCOPO*

Il Business Model Canvas si compila nell'ordine in cui sono stati descritti i 9 blocchi.

# BUSINESS MODEL CANVAS: schema completo

<b>KEY PARTNERS</b> PARTNERS CHIAVE <i>Fornitori, concorrenti, collaborazioni</i>	<b>KEY ACTIVITIES</b> ATTIVITA' CHIAVE <i>Produzione, servizi, vendita</i>	<b>VALUE PROPOSITIONS</b> PROPOSTE DI VALORE <i>Pacchetto prodotti/servizi</i>	<b>CUSTOMER RELATIONSHIP</b> RELAZIONI CON I CLIENTI <i>Acquisizione e fidelizzazione dei clienti</i>	<b>CUSTOMER SEGMENTS</b> SEGMENTI DI CLIENTELA <i>Il target</i>
	<b>KEY RESOURCES</b> RISORSE CHIAVE <i>Fisiche, intellettuali, umane e finanziarie</i>		<b>CHANNELS</b> CANALI <i>Come raggiungo il cliente</i>	
<b>COST STRUCTURE</b> STRUTTURA DEI COSTI (Modelli guidati dal prezzo o dal valore) <i>Costi fissi, variabili, economie di scala, economie di scopo</i>			<b>REVENUE STREAMS</b> FLUSSI DEI RICAVI <i>Prezzi, pagamenti, vendita, noleggio, pubblicità, licenza ecc.</i>	

# BUSINESS MODEL CANVAS: aree strategiche



# BUSINESS MODEL CANVAS: esempio di bar o ristorante

