

## Allegato A - Business Model Canvas

Partner chiave	Attività chiave	Proposte di Valore	Relazioni con clienti	Segmenti di clientela
<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Chi sono i nostri partner/ fornitori chiave? Quali risorse chiave stiamo acquisendo dai partner? Quali attività chiave svolgono i partner? Quale motivazione per la partnership? Ottimizzazione e risparmio? Riduzione del rischio? Acquisizione di particolari risorse ed attività?</p>	<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Quali sono le attività chiave richieste dalle nostre proposte di valore? i nostri canali di distribuzione? le relazioni con i clienti? I ricavi? La produzione? Le reti?</p>	<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Che tipo di valore portiamo al cliente? quale problema del nostro cliente stiamo aiutando a risolvere? quale pacchetto di servizio/ prodotto forniamo al segmento di mercato? quali bisogno del cliente stiamo soddisfacendo?</p>	<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Che tipo di relazione con il segmento di clientela si aspetta che stabiliamo e o manteniamo? quali relazioni abbiamo stabilito? come sono integrate con il resto del nostro business model? quanto costano?</p>	<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Per chi stiamo creando valore? chi sono i nostri clienti più importanti? Mercato di massa? di nicchia? segmentato? diversificato?</p>
	<p><b>Risorse chiave</b></p>	<p>Riduzione dei costi? accessibilità? comodità? design? prestazioni? riduzione tempi ? riduzione rischi? novità?</p>	<p><b>Canali</b></p>	
	<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Quali sono le risorse chiave richieste dalle nostre proposte di valore? Fisiche? intellettuali? finanziarie? umane?</p>		<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti? in che modo li stiamo raggiungendo adesso? quali sono più efficienti?</p>	
Struttura dei Costi		Flussi di ricavi		
<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Quali sono i costi più importanti ed intrinseci del nostro modello di business? Quali sono le risorse chiave più costose? Quali sono le attività chiave più costose? La tua attività è più orientata al costo o al valore?</p>		<p><u>A titolo di esempio:</u></p> <p>Per quale valore i nostri clienti voglio effettivamente pagare? Quanto il singoli flussi dei ricavi concorrono al totale dei ricavi? Come vorrebbero pagare? quali tipi di vendita? prezzi fissi (in base al volume prodotto mercato)? prezzi variabili (negoziazione, mercato in tempo reale, gestione dei ricavi)?</p>		