

Business Model Canvas

Strumento per visualizzare e progettare il modello di business di una startup o di un'idea

Il Business Model Canvas, ideato da Alexander Osterwalder, è uno strumento strategico che consente di rappresentare in modo sintetico i nove elementi chiave del modello di business. Questo formato descrittivo ti aiuterà a ragionare su ogni componente e sulla coerenza dell'insieme.

1. Segmenti di Clientela (Customer Segments)

- A chi si rivolge la tua idea? Quali gruppi di persone o aziende servono?
- Che bisogni specifici hanno e come si differenziano tra loro?

Note e osservazioni:

2. Proposta di Valore (Value Proposition)

- Qual è il valore che offri ai clienti?
- Quali problemi risolvi o desideri soddisfare?

Note e osservazioni:

3. Canali (Channels)

- Attraverso quali canali raggiungi i clienti e consegni loro il valore?
- Come integrano esperienza fisica e digitale?

Note e osservazioni:

4. Relazioni con i Clienti (Customer Relationships)

- Che tipo di relazione si aspetta il cliente (personale, automatizzata, community)?
- Come gestisci la fidelizzazione o il supporto?

Note e osservazioni:

5. Flussi di Ricavi (Revenue Streams)

- Come genera entrate la tua idea? (vendita, abbonamento, licenze, pubblicità, ecc.)
- Qual è la disponibilità a pagare del cliente target?

Note e osservazioni:

6. Risorse Chiave (Key Resources)

- Quali risorse sono essenziali per offrire e consegnare la proposta di valore?
- Può trattarsi di persone, brevetti, tecnologia, capitale o relazioni.

Note e osservazioni:

7. Attività Chiave (Key Activities)

- Quali attività devi compiere per creare e mantenere valore?
- Produzione, marketing, sviluppo, distribuzione, assistenza, ecc.

Note e osservazioni:

8. Partner Chiave (Key Partners)

- Chi sono i principali partner o fornitori?
- Quali risorse o attività esternalizzi e perché?

Note e osservazioni:

9. Struttura dei Costi (Cost Structure)

- Quali sono i costi più significativi del modello?
- Come variano con la scala del progetto o con i canali scelti?

Note e osservazioni:

Tabella di sintesi del modello di business:

Blocco	Sintesi del contenuto	Priorità (Alta/Media/Bassa)	Struttura
Clientela			
Proposta di Valore			
Canali			
Relazioni Clienti			
Ricavi			
Risorse Chiave			
Attività Chiave			
Partner Chiave			
Costi			

Suggerimento: il Business Model Canvas non è statico. Aggiornalo ogni volta che cambia un elemento del progetto e usa i risultati per adattare la strategia complessiva del business.