

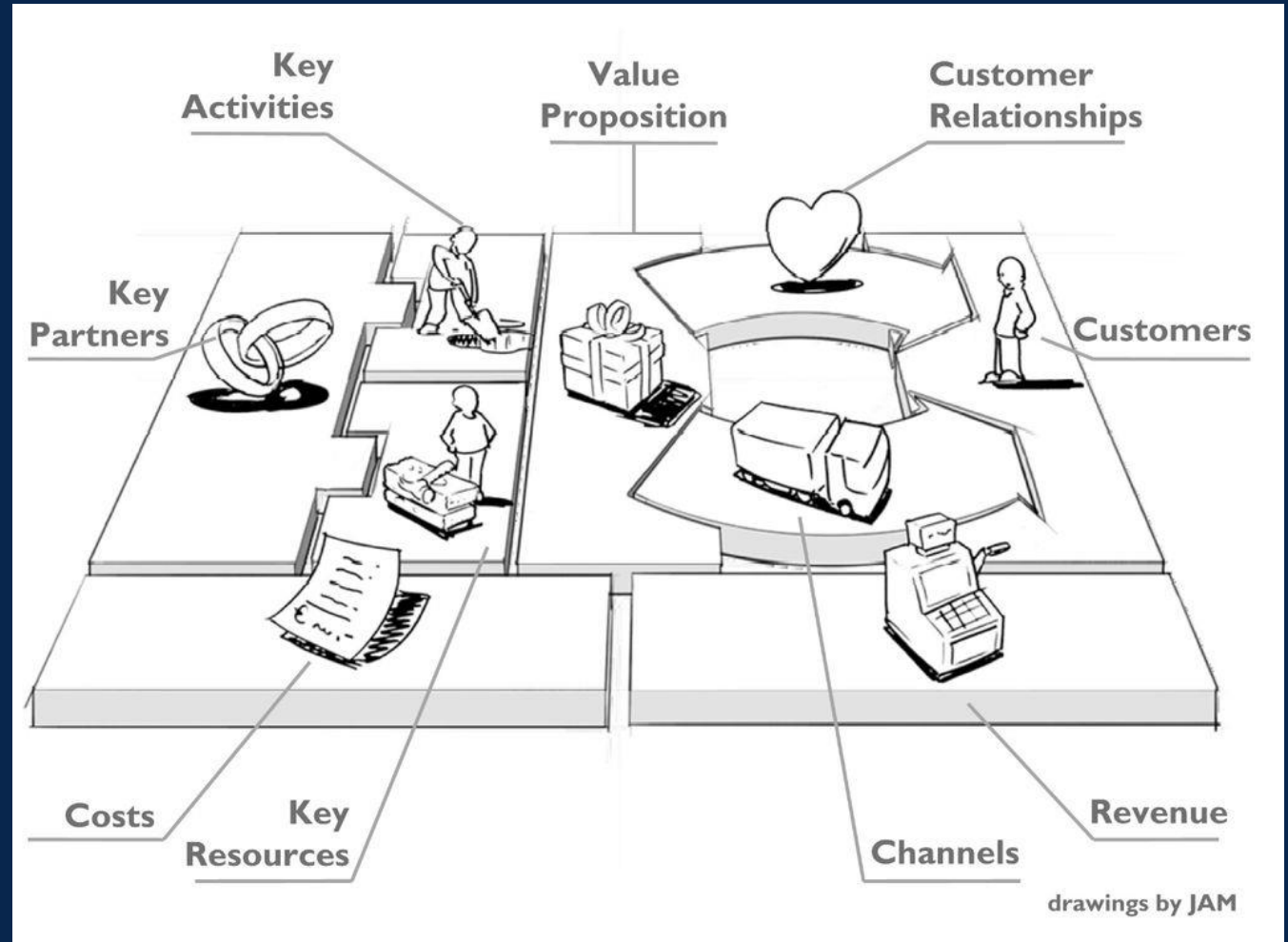
IO3

S3 – Modello imprenditoriale

BUSINESS MODEL CANVAS?

Cosa è il Business Model Canvas?

- È uno strumento eccezionale in grado di aiutarti a comprendere un modello imprenditoriale in modo semplice e strutturato.
- Sfrutta il linguaggio visuale per rappresentare i 9 elementi che costituiscono un modello imprenditoriale.



Business Model Canvas - La proposta di valore

Definizione:

Fattore chiave o vantaggio competitivo che ti permette di distinguerti dalla concorrenza. Riguarda la risoluzione di un problema o la soddisfazione di un bisogno. Tale valore aggiunto può basarsi su:

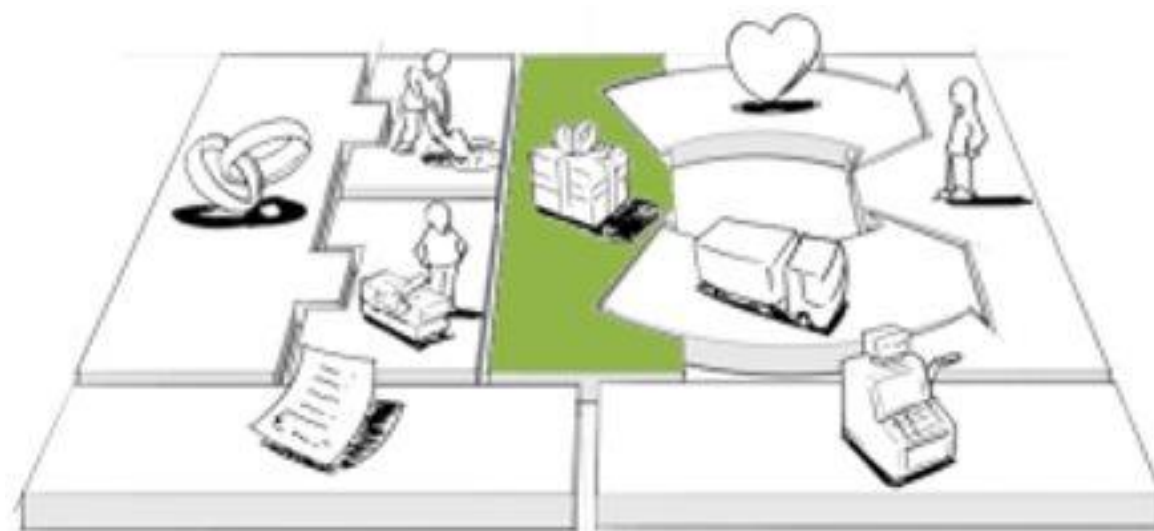
- Novità
- Performance
- Personalizzazione
- Design
- Brand

Domande chiave:

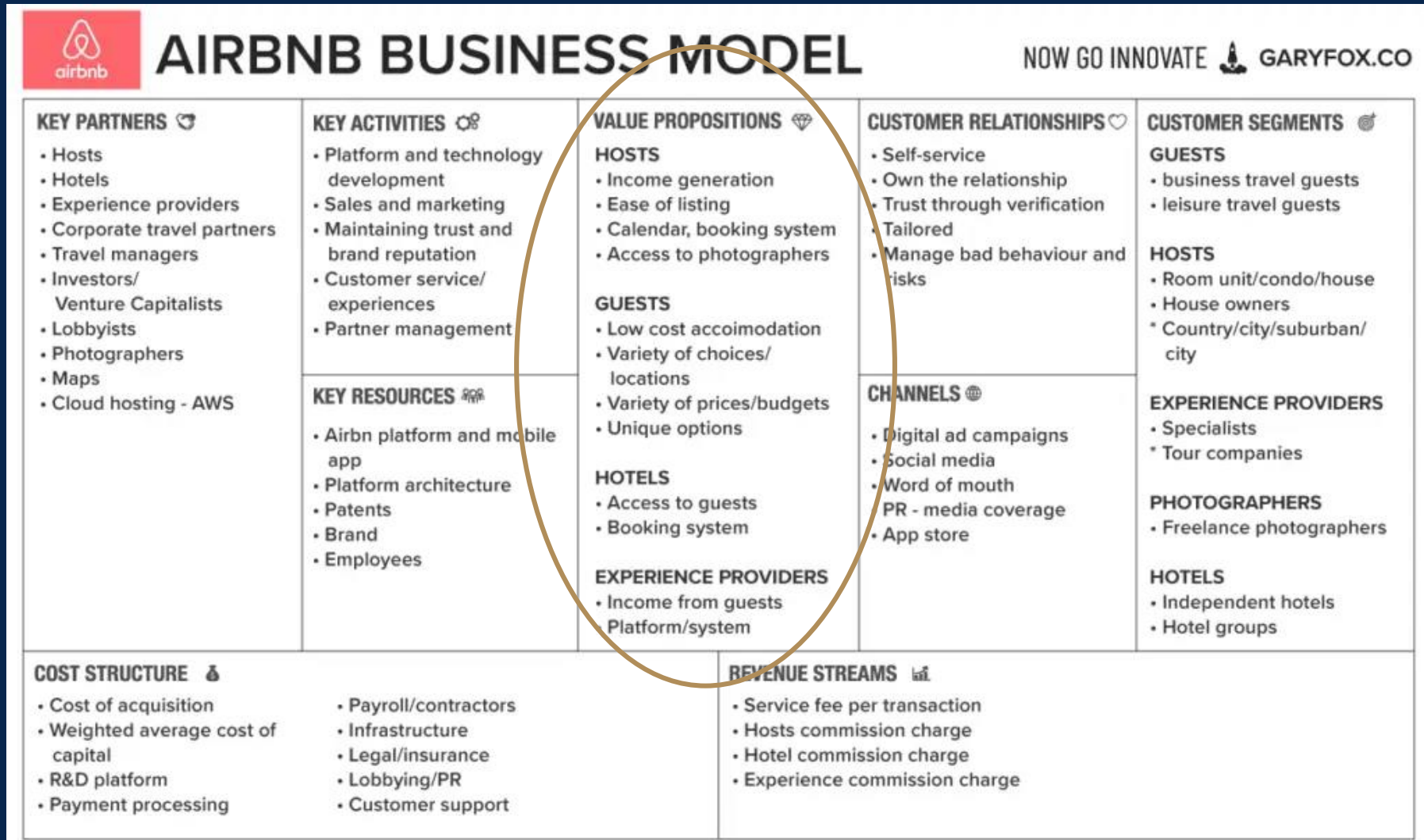
Quali vantaggi offri rispetto agli altri nel settore?

Esiste una proposta di valore per ciascun segmento di clientela?

Dirompente o aggiuntiva?



BUSINESS MODEL CANVAS - Proposta di valore



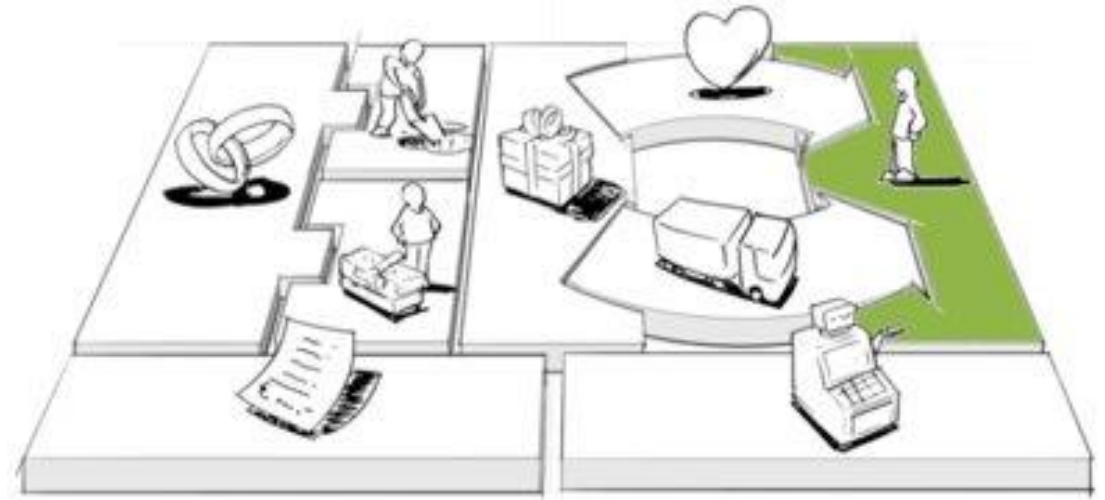
BUSINESS MODEL CANVAS - SEGMENTI DI CLIENTELA

Definizione:

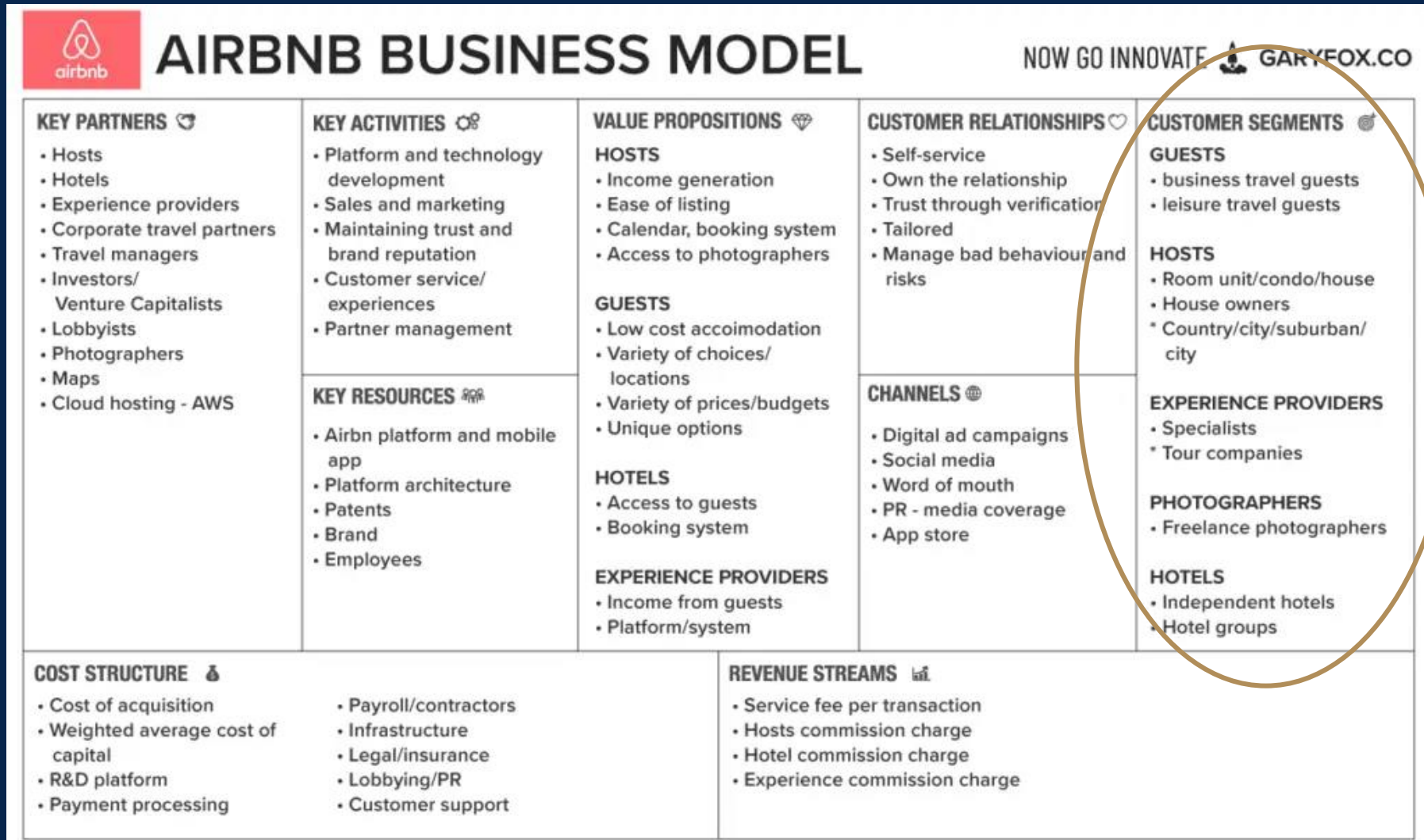
- Il processo che prevede la divisione del mercato in diversi segmenti in base a delle caratteristiche comuni secondo variabili di natura:
- Demografica/ Geografica / Psicologica
- Comportamentale (reddito, cosa acquistano, cosa le/li interessa, ecc.)
- Bisogni, motivazioni, difficoltà.

Domande chiave:

- Chi sono? Per chi crei valore? B2B, B2C? Concentrati sull'acquisizione
- Cosa fanno? Spiega cosa funziona e cosa no
- Perché? Concentrati sul motivo che li spinge ad avere bisogno di te
- È un gruppo ampio? Individua il potenziale di crescita (scalabilità)



BUSINESS MODEL CANVAS - SEGMENTI DI CLIENTELA



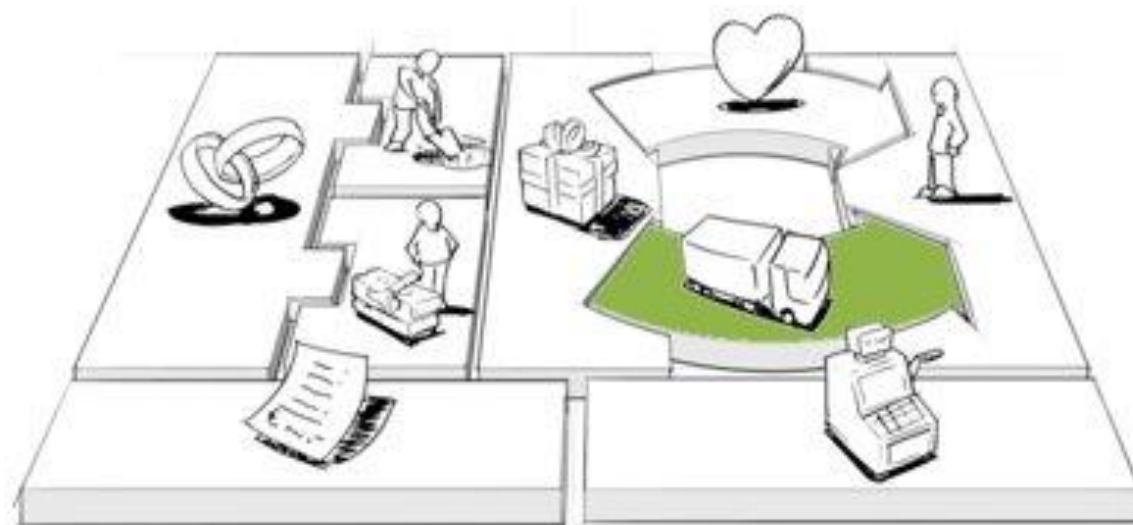
BUSINESS MODEL CANVAS - CANALI

Definizione:

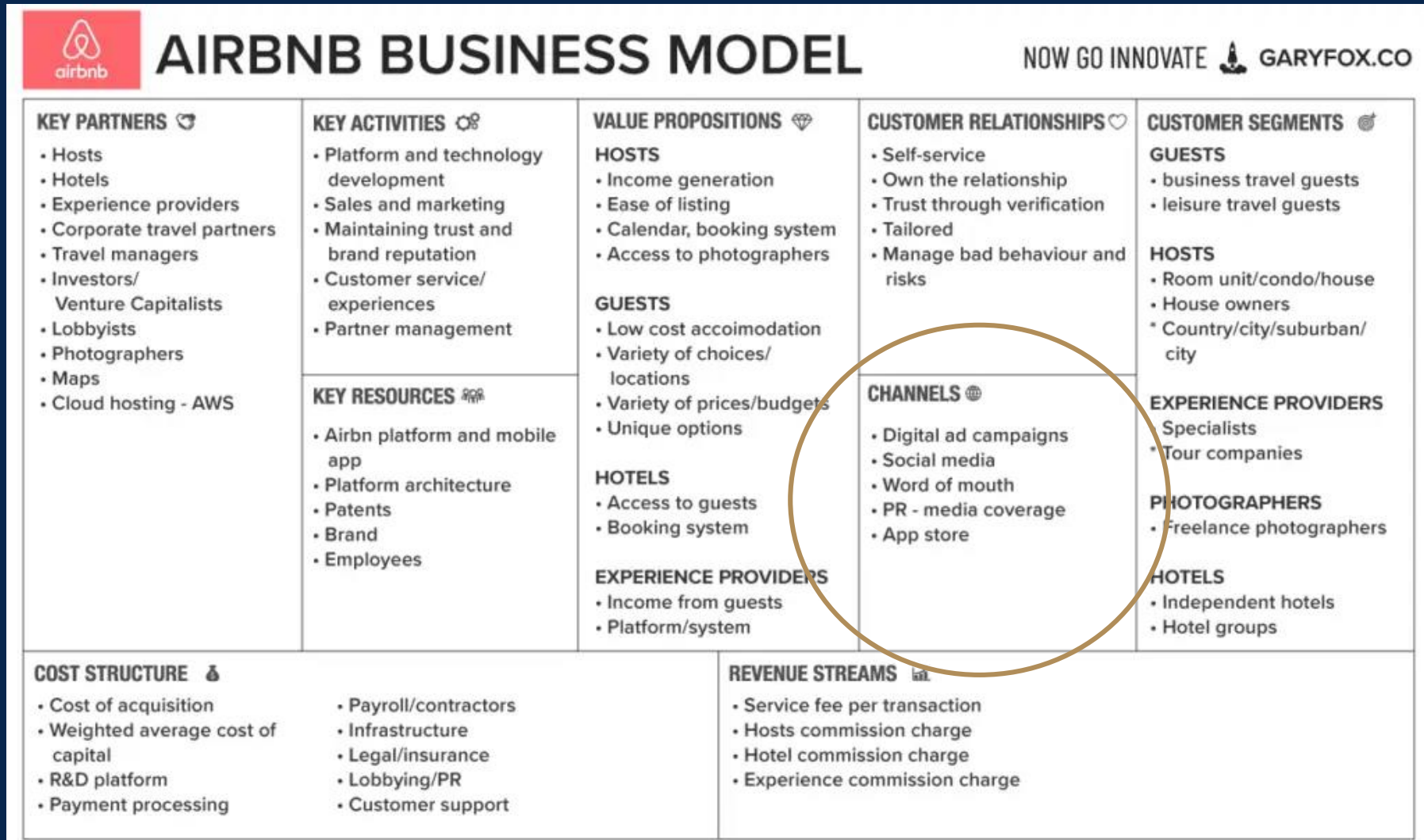
- Definiscono il modo in cui si comunica e offre una proposta di valore ai diversi segmenti di clientela. Il canale essenzialmente può essere:
- DIRETTO: raggiunge con i propri mezzi il cliente finale
- INDIRETTO: implica l'intervento di intermediari (grossisti/
- rivenditori/ contratti di franchising)

Domande chiave:

- Come stabilisci il contatto con la o il cliente?
- Quali canali usi per pubblicizzare, attirare e mantenere la clientela?
- Attraverso quali canali offri "valore"?
- Sito Internet? Negozi? Rivenditore? Intermediario? Contratti di franchising?
- Quale risulta essere più efficace e proficuo?
- In quali fasi un canale è più appropriato rispetto a un altro? Acquisizione > vendita > Post-vendita



BUSINESS MODEL CANVAS - CANALI



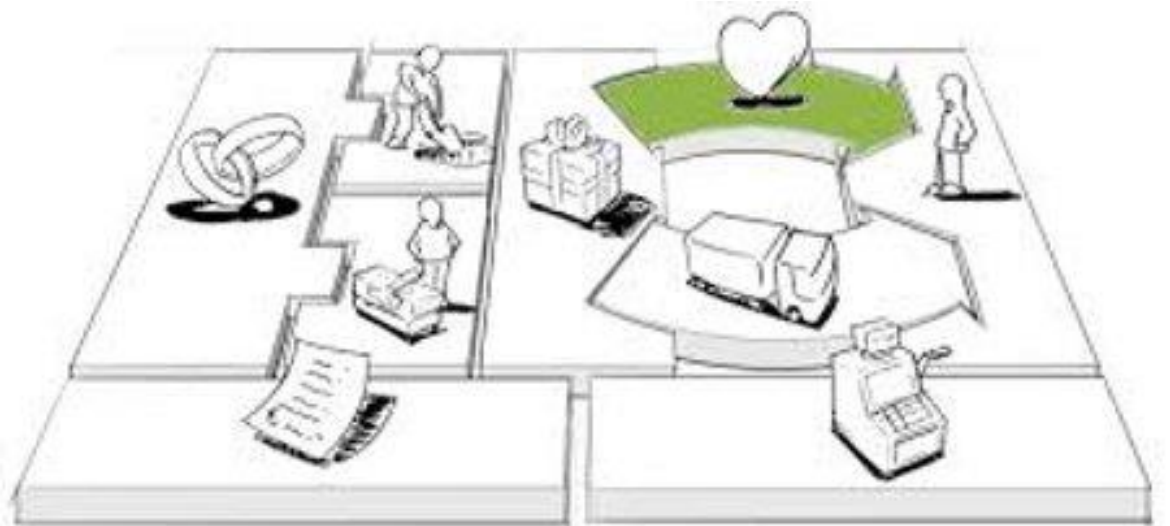
BUSINESS MODEL CANVAS - RELAZIONI CON LA CLIENTELA

Definizione:

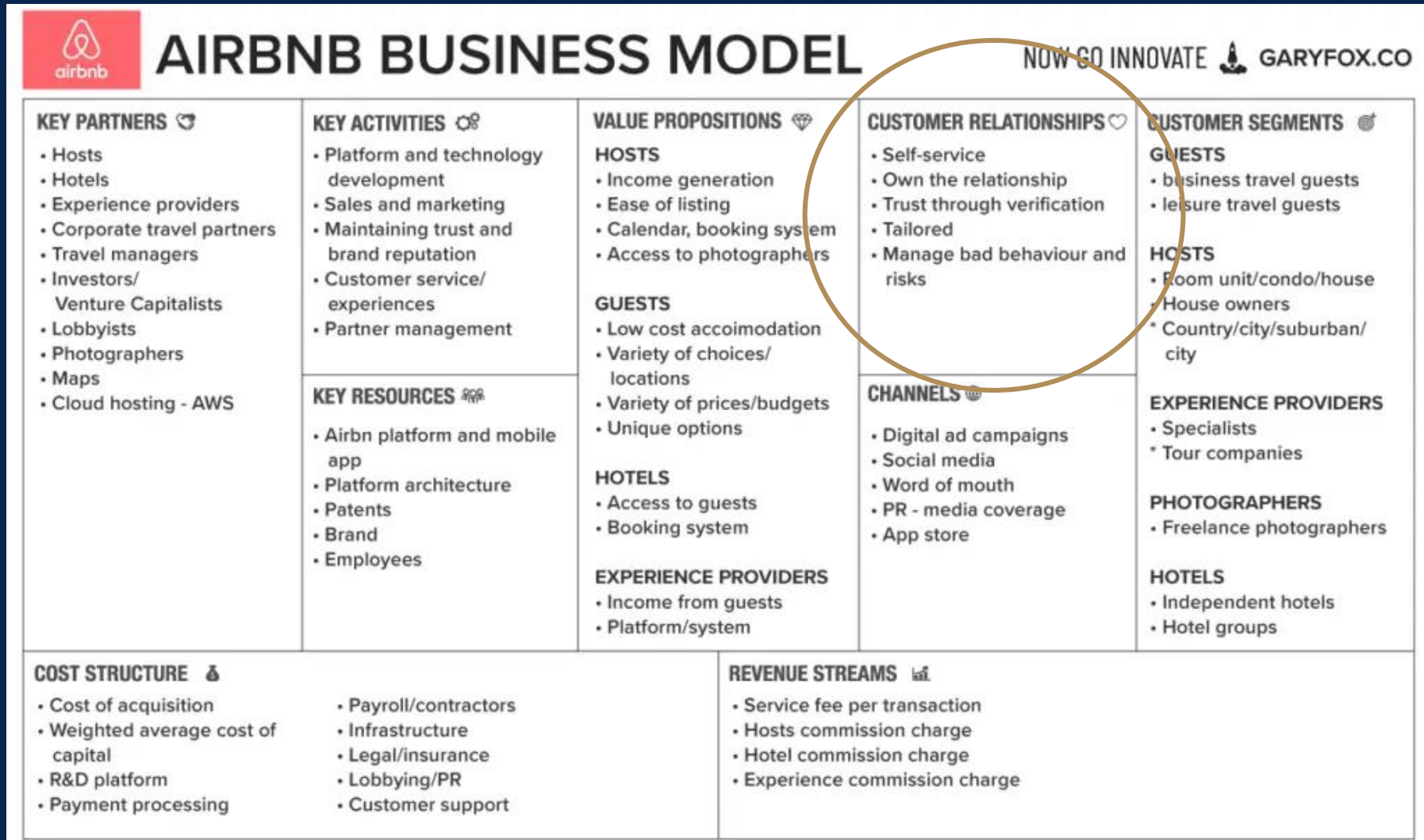
- Descrive il tipo di relazione che intendi stabilire con ciascun segmento. È possibile adattare la relazione in base a ciascun segmento in funzione del livello di acquisizione e fidelizzazione:
- Relazione personale
- Relazione indiretta (Self-service, servizi automatici)

Domande chiave:

- Che genere di rapporto hai attualmente con il mercato?
- Che tipo di relazioni stabilisci con ciascun segmento di clientela?
- Che genere di relazione instauri in ciascuna fase di interazione con la o il cliente?
- Come si integrano con gli altri punti del modello imprenditoriale?
- Possiedi una strategia di fidelizzazione?



BUSINESS MODEL CANVAS - RELAZIONI CON LA CLIENTELA



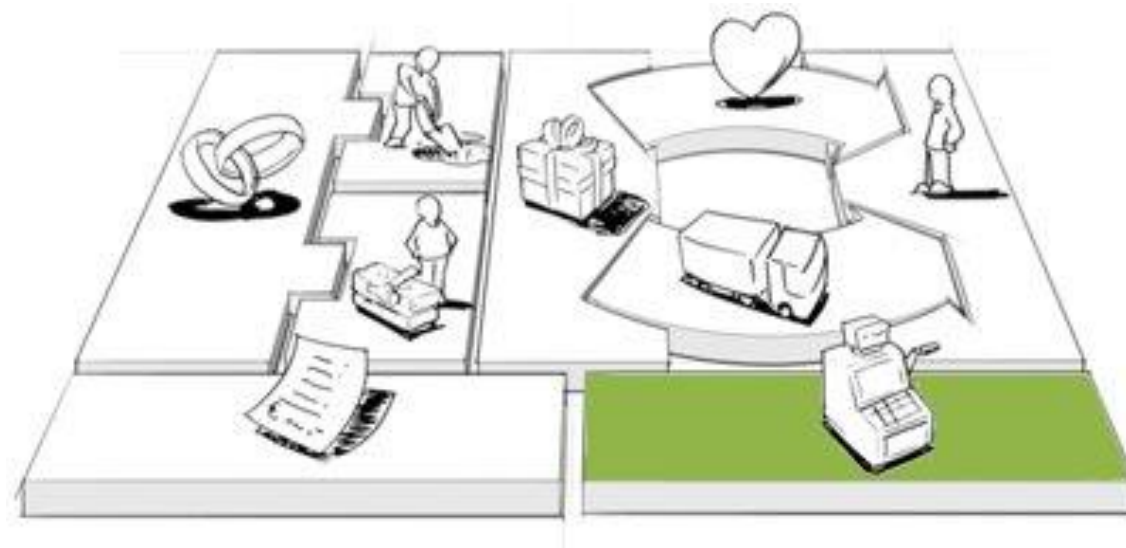
BUSINESS MODEL CANVAS - FLUSSI DI RICAVI

Definizione:

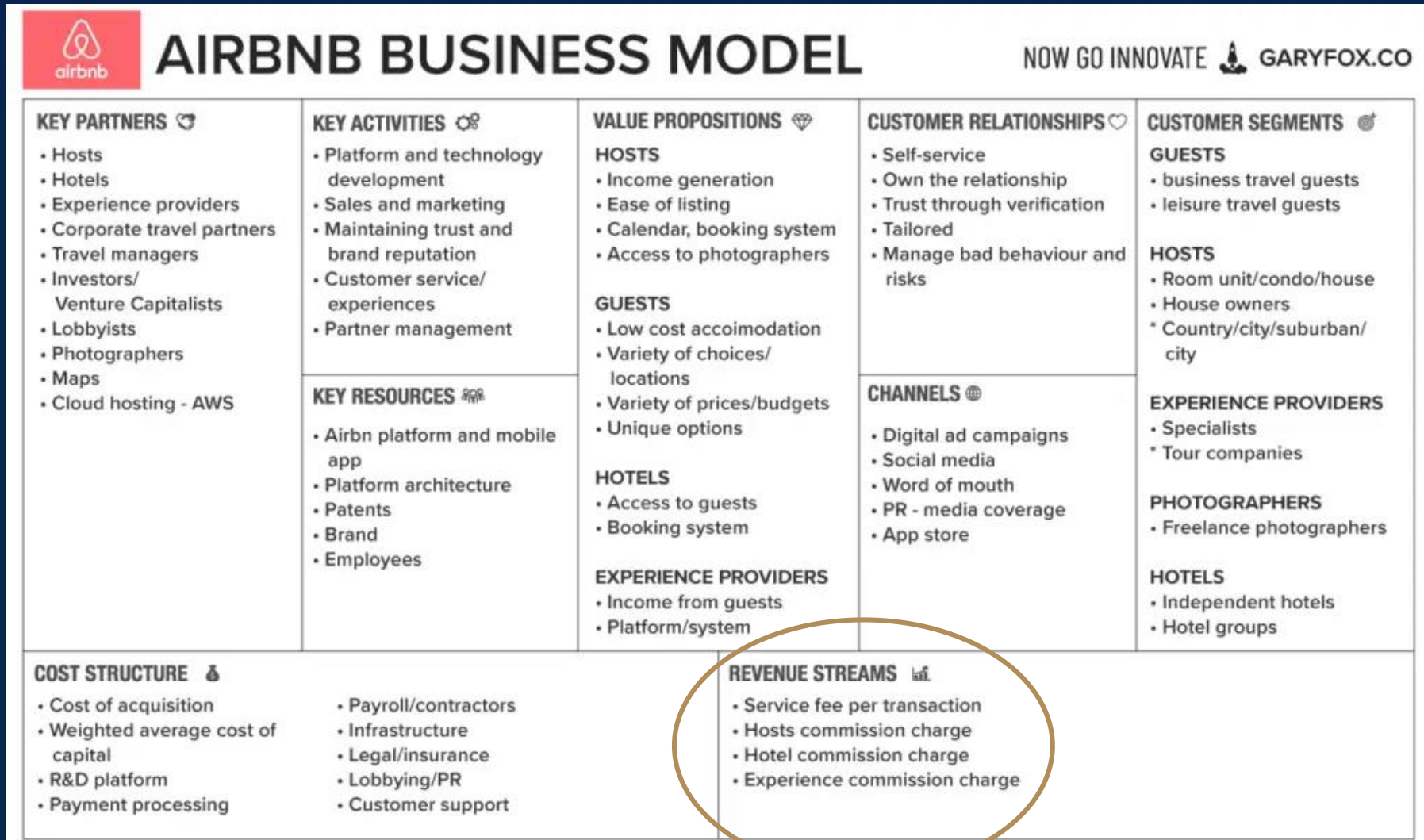
- Descrive e analizza il modo in cui il modello genera ricavi per ciascuno dei segmenti di mercato. Le principali opzioni comprendono:
- Vendita dei prodotti
- Servizi a pagamento
- Quota di iscrizione
- Modello Freemium

Domande chiave:

- Qual è l'opzione migliore per te?
- Quanto guadagni in relazione a ciascuna proposta o segmento?
- One-off or recurring income?
- Quanto sono disposti a pagare? (Differenza in base al segmento)
- Come preferisci che avvenga il pagamento? È immediato o scatta dopo un certo numero di giorni?



BUSINESS MODEL CANVAS - FLUSSI DI RICAVI



BUSINESS MODEL CANVAS - RISORSE CHIAVE

Definizione:

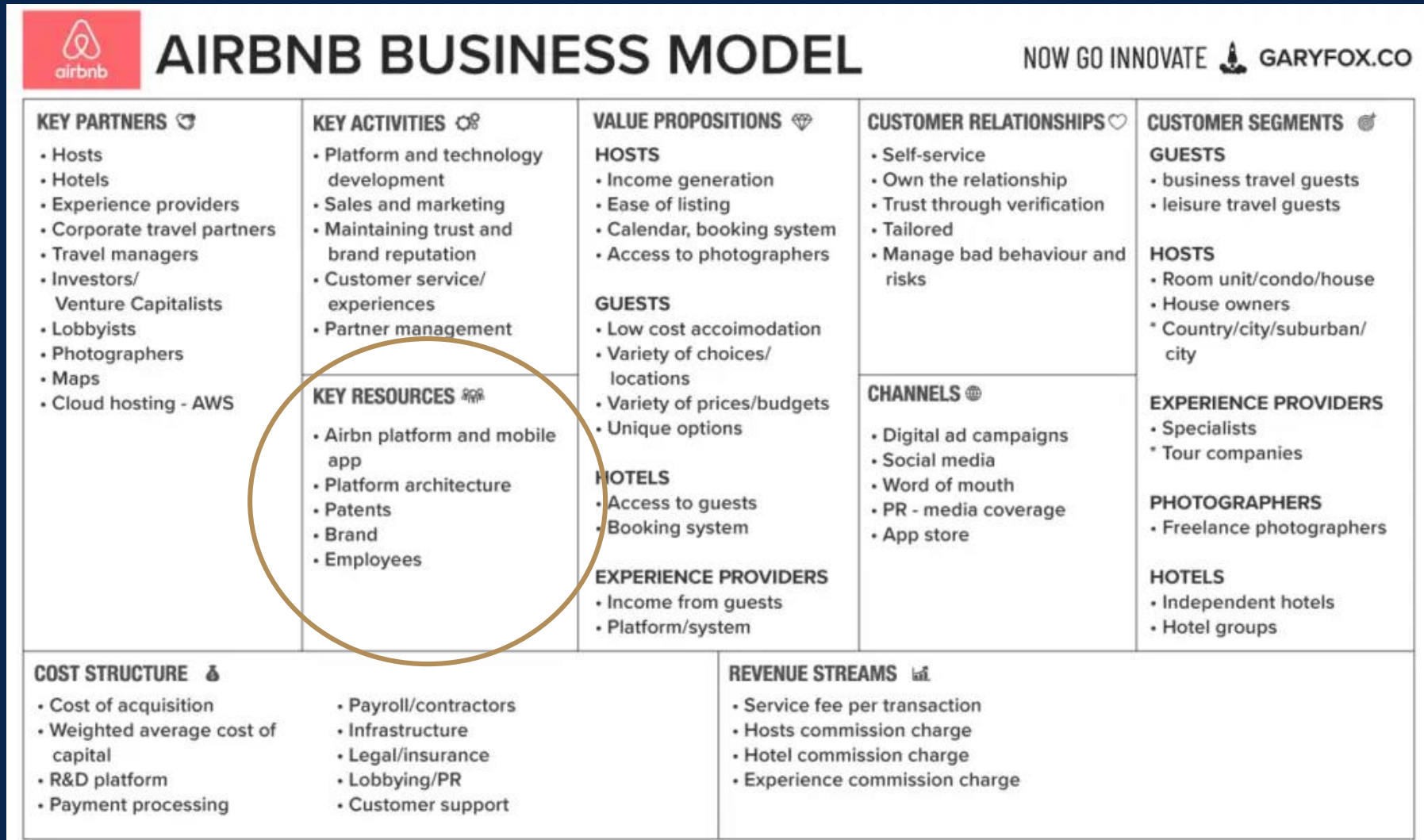
- Risorse che permettono di creare e offrire una proposta di valore differenziata e che si distinguono in:
- Risorse fisiche
- Risorse economiche
- Risorse intellettuali
- Risorse umane

Domande chiave:

- Le risorse possono essere esternalizzate?
- Quanto costano?
- Qual è più utile?



BUSINESS MODEL CANVAS - RISORSE CHIAVE



BUSINESS MODEL CANVAS - ATTIVITÀ CHIAVE

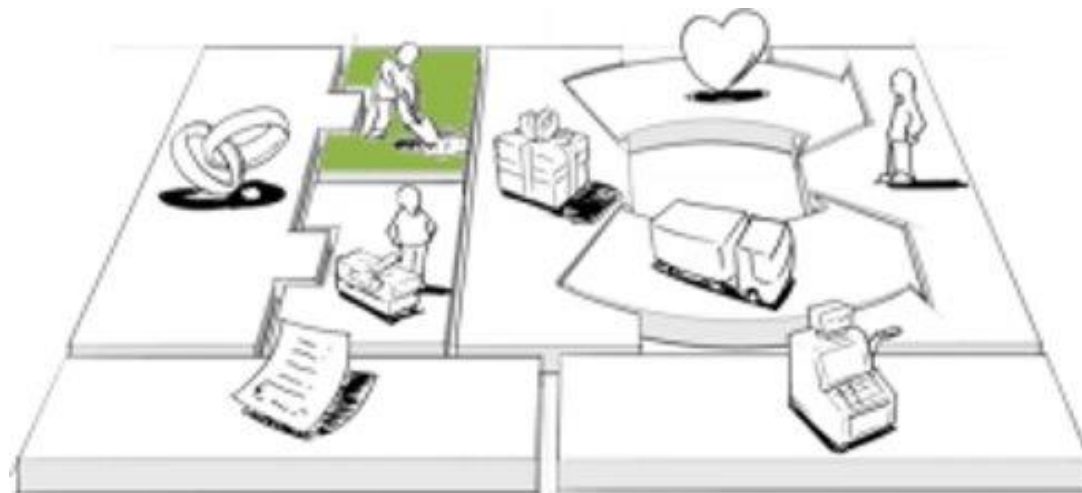
Definizione:

Le azioni più importanti che garantiscono il successo di un'azienda:

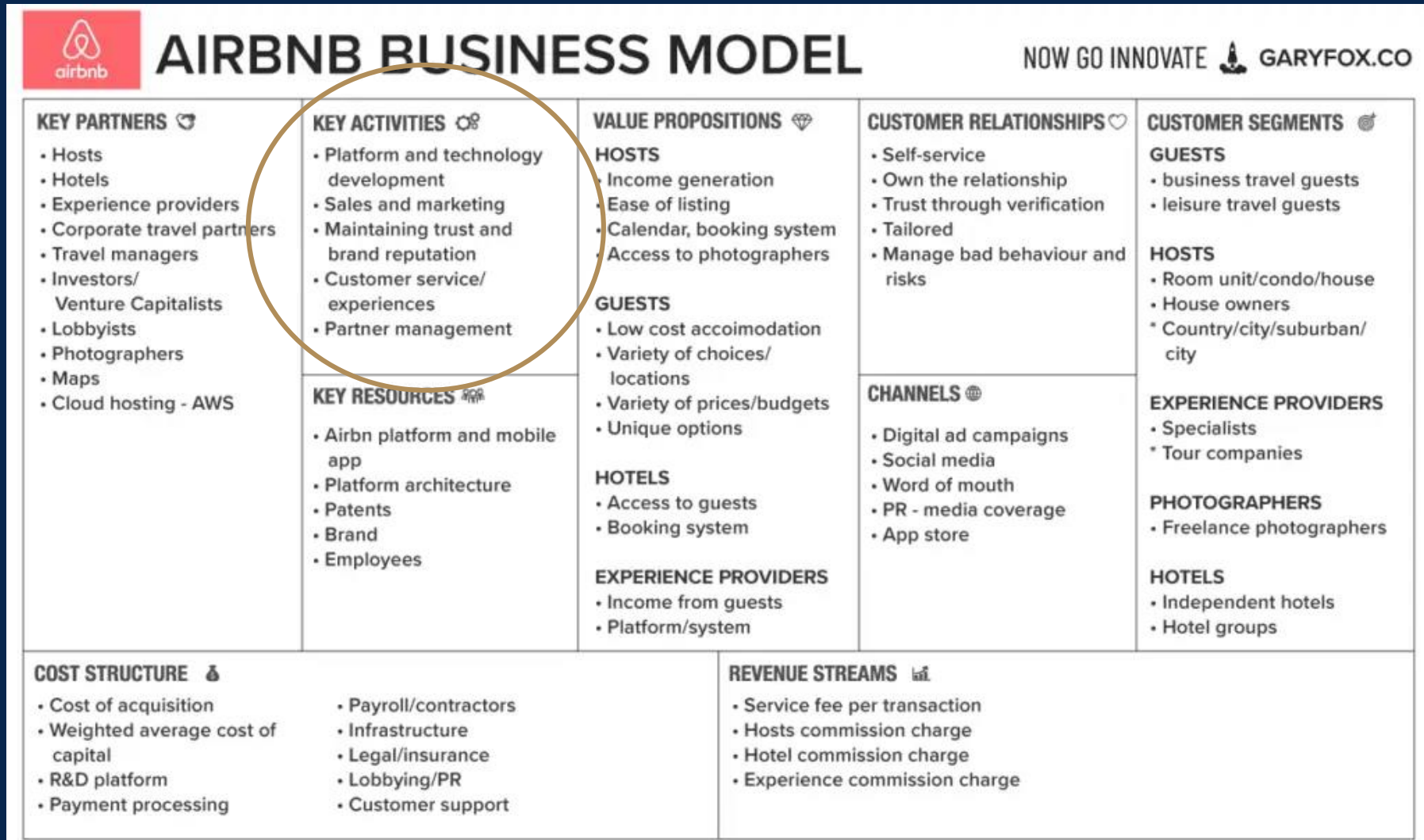
- Progettazione, produzione e promozione
- Distribuzione e vendita
- Assistenza alla o al cliente
- Contabilità e attività di natura legale

Domande chiave:

- L'attività può essere esternalizzata?
- Può essere svolta facilmente?
- Quale valore aggiunto è in grado di offrire?



BUSINESS MODEL CANVAS - ATTIVITÀ CHIAVE



BUSINESS MODEL CANVAS - PARTNER CHIAVE

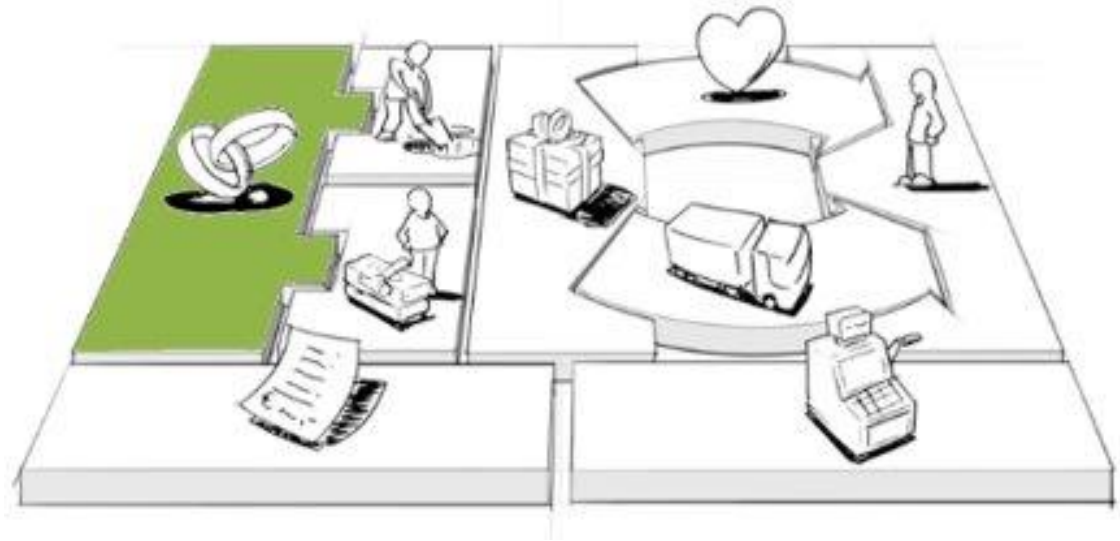
Definizione:

Creazione di collaborazioni volte a ottimizzare il modello imprenditoriale, ridurre i rischi o acquisire risorse:

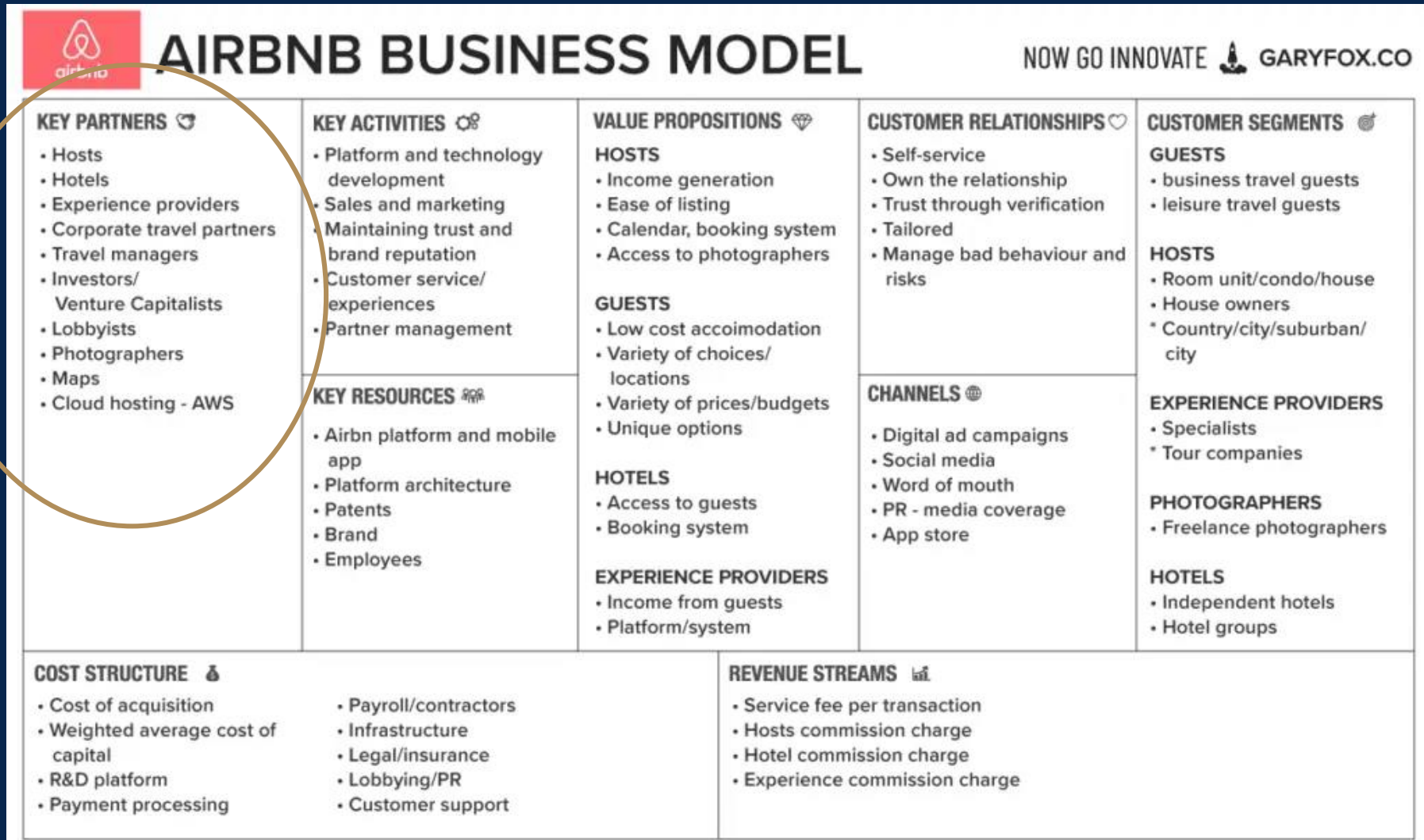
- Collaborazioni strategiche
- Joint venture
- Rapporto cliente-fornitore

Domande chiave:

- Chi sono le o i partner strategici?
- Chi sono i fornitori più importanti?
- Quali sono le leve di supporto?



BUSINESS MODEL CANVAS - PARTNER CHIAVE



BUSINESS MODEL CANVAS - STRUTTURA DEI COSTI

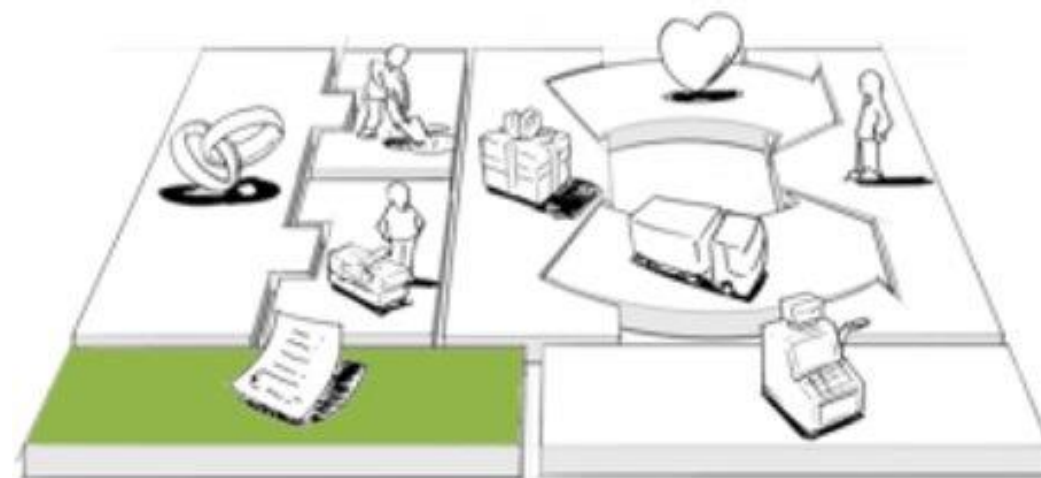
Definizione:

Costi derivanti principalmente dalla creazione e dal mantenimento di rapporti con la clientela o dalla generazione di profitto, divisi nelle seguenti categorie:

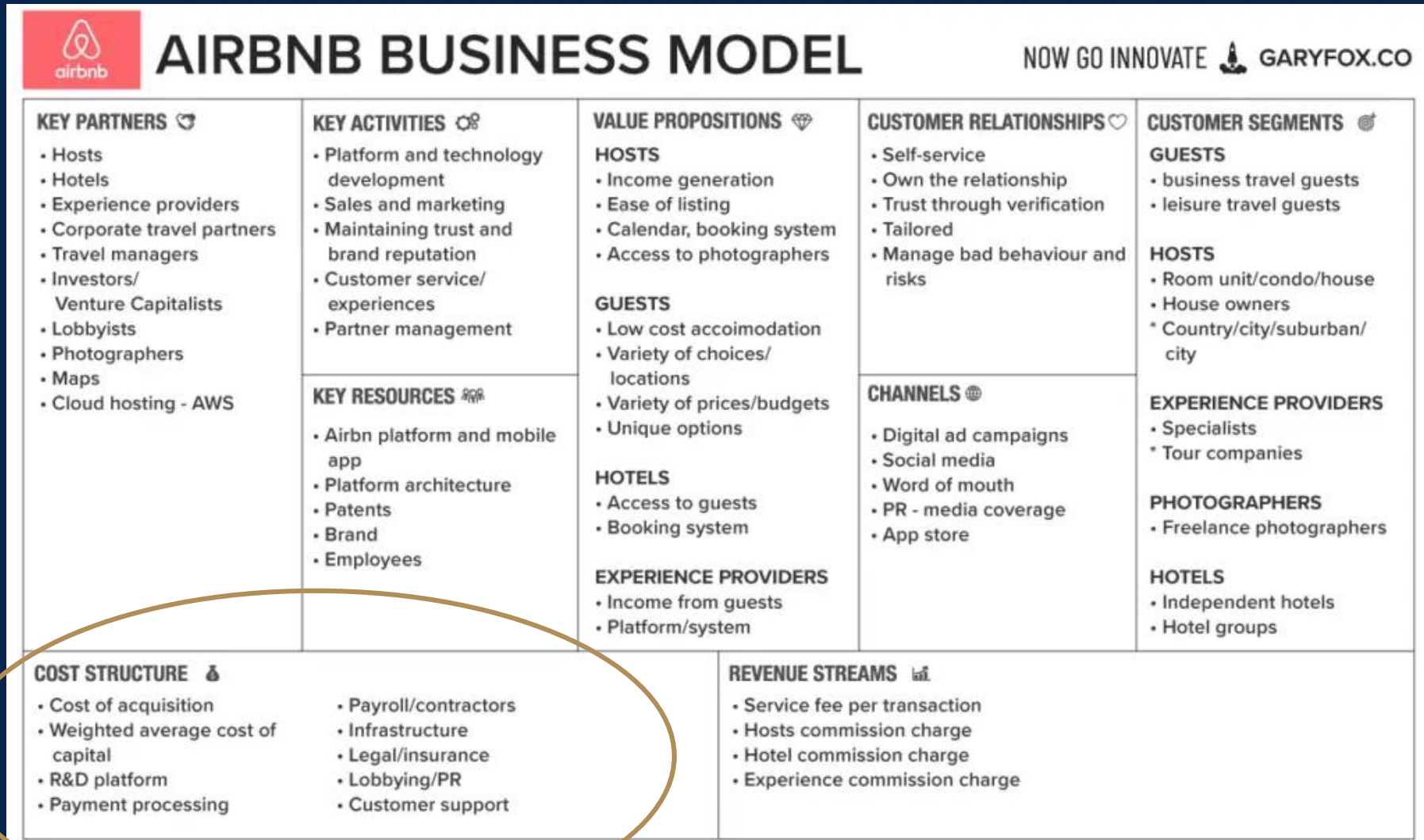
- Fissi
- Variabili
- Economie di scala
- Economie di scopo

Domande chiave:

- Quanto è importante il singolo costo?
- Offre un valore aggiunto?
- Vi è un rapporto equilibrato tra costi e ricavi?
- Sono costi fissi o variabili?
- Qual è il burn rate?



BUSINESS MODEL CANVAS - STRUTTURA DEI COSTI



GRAZIE