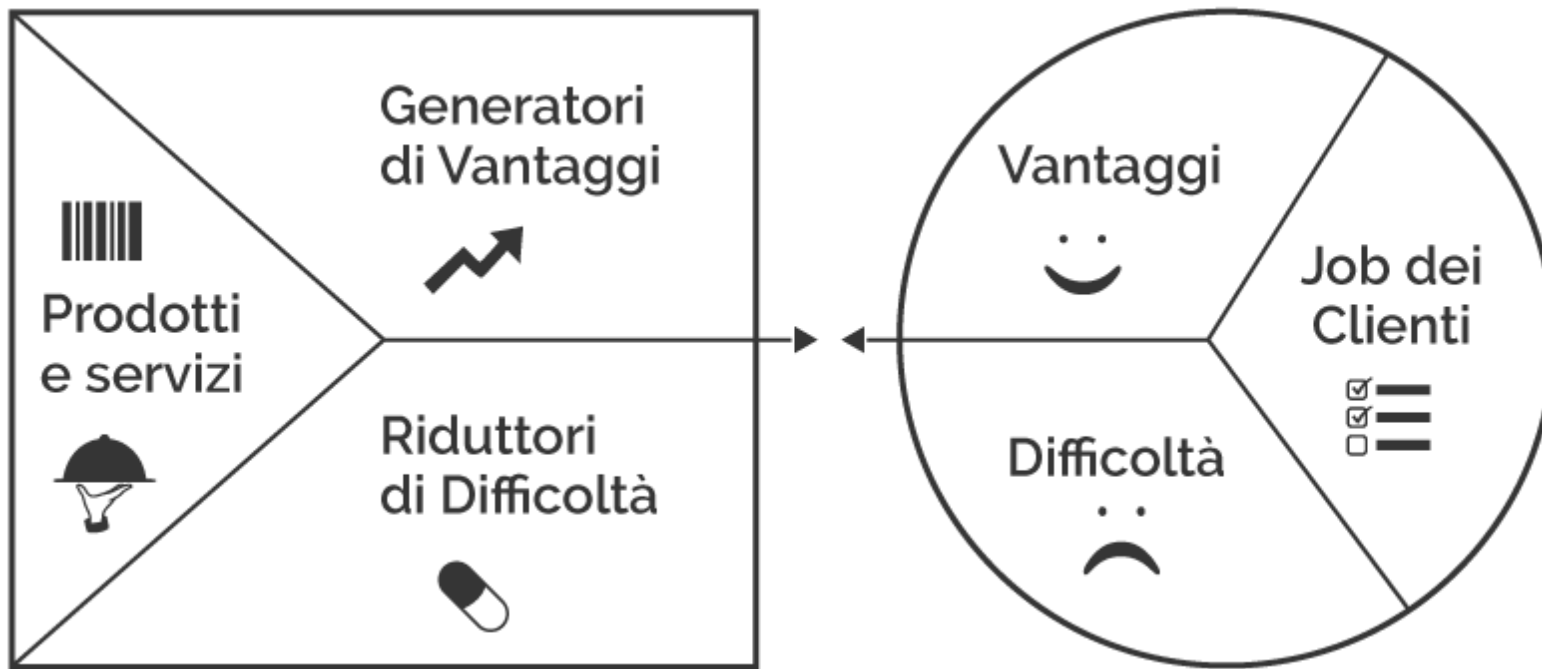




IL BUSINESS MODEL





Definizione di Business Model

**Il Business Model spiega
come un'Azienda:
crea, fornisce e acquista
valore**

19 elementi del Business Model

1. clienti



2. valore



3. canali



4. relazione



5. ricavi



6. risorse



7. attività'



8. partner



9. costi



1. clienti



Cos'è:

clienti divisi in gruppi per bisogni, interessi, tipo di relazione, profitto e canali di distribuzione

Fare:

- descrivere i clienti
- dividerli in classi
- capire i bisogni
- per cosa pagano
- quanto rendono

2. valore offerto



Cos'è:

qualcosa di utile per i clienti, che l'Azienda è in grado di dare

Fare:

- descrivere valore/i
- dividerli in classi
- collegarli con i clienti

3. canali



Cos'è:

il mezzo con cui il valore offerto raggiunge il cliente nelle fasi:
comunicazione,
distribuzione, vendita

Fare:

- classificare i canali
- ciclo di vita acquisto
- esperienza di acquisto

4. relazione con i clienti



Cos'è:

il modo in cui l'Azienda acquisisce e conserva i clienti

Fare:

- esperienza cliente
- immagine azienda
- efficacia

5. ricavi



Cos'è:

incassi generati dai
diversi tipi di clienti;
divisi anche per categoria
di valore offerto

Fare:

- come pagano i clienti
- per cosa pagano
- definizione dei prezzi