

# Come definire l'idea d'impresa?

## Definire un primo business model



#COINVOLGIMENTO



#RISORSE



#GESTIONE

NOTA

In questa fase il BUSINESS MODEL CANVAS ha lo scopo di definire **una prima idea imprenditoriale**

## BUSINESS MODEL CANVAS

### Cosa occorre

utilizzare un **approccio orientato al cliente**, ovvero orientato all'offerta di soluzioni che offrano il massimo valore possibile ai potenziali beneficiari

### I presupposti

Aver individuato i potenziali clienti, il settore/attività e gli stakeholder interni ed esterni

### Cos'è

Un business model è la rappresentazione visiva del modo con cui un'organizzazione crea e distribuisce valore

### A cosa serve

Raccontare la strategia aziendale di prodotto-servizio, inquadrare gli elementi di costo e ricavo, apprendere altri elementi che servono

### Come si usa

Compilare i riquadri seguendo le richieste indicate, partendo in sequenza da *clienti e beneficiari*, *valore offerto* e *partner chiave*

03

INNESCO

Potrebbe essere utile chiedere l'aiuto di un consulente esterno



Versione \_\_\_\_\_



# BUSINESS MODEL CANVAS

Partner chiave



Attività chiave



Valore Offerto



Relazioni con gli utenti



Utenti

Risorse chiave



Canali



Flussi di costi

Flussi di ricavi

Versione \_\_\_\_\_



## BUSINESS MODEL CANVAS

### Partner chiave



Quali possono essere partner strategici che vi possono aiutare a sviluppare il vostro prodotto/servizio?

Chi possono essere i vostri fornitori principali?

### Attività chiave



Quali sono le attività principali del processo di creazione del valore?

Quali sono le attività che devi svolgere affinché si realizzi la tua proposta di valore?

### Risorse chiave



Quali sono le risorse chiave affinché si realizzino le attività principali? Di quali asset strategici ed essenziali necessito per il sostentamento del modello di business?

### Valore Offerto



Perché i clienti dovrebbero scegliere e pagare per il vostro servizio?

A quale bisogno date risposta?

Quale desiderio dei vostri clienti soddisfatte?

Qual è la vostra offerta di valore sociale?

### Relazioni con gli utenti



Che tipo di relazione stabilite con i vostri clienti?

Come fidelizzate? Come aumentate le vendite?

### Canali



Quali punti di contatto tra l'azienda e il cliente? Come raggiungete il cliente? Tramite quali canali di comunicazione mantenete la relazione? Come permettete loro di acquistare il vostro servizio? Come fidelizzate il cliente?

### Utenti



Chi sono le persone/organizzazioni che pagherebbero per usufruire del vostro servizio?

Chi sono i vostri beneficiari?

### Flussi di costi

Quali sono i vostri principali centri di costo?

Come possono cambiare nella fase di maturazione del servizio?

### Flussi di ricavi

Quali sono le vostre fonti di ricavo? Per cosa devono pagare i vostri clienti? Quali modalità di pagamento stabilite? A quale prezzo?



# BUSINESS MODEL CANVAS

## Partner chiave



FOTOGRAFI LOCALI

INVESTITORI IMPORTANTI

PAGAMENTO ONLINE INTERNAZIONALE

## Attività chiave



SVILUPPO E MANUTENZIONE DELLA PIATTAFORMA

GESTIONE DELLA COMMUNITY

GESTIONE DEI FOTOGRAFI

## Risorse chiave



CASE PUBBLICATE

COMMUNITY DI OSPITI E OSPITANTI

PIATTAFORMA

BRAND

## Valore Offerto



POSTI BELLI IN TUTTO IL MONDO DOVE POTER ANDARE A BASSO PREZZO

DARE IN AFFITTO FACILMENTE LO SPAZIO IN PIÙ IN CASA A PERSONE DA TUTTO IL MONDO

## Relazioni con gli utenti



SELF-SERVICE SUL SITO CON IL SUPPORTO DEL TEAM, SMS, APP SMARTPHONE

SELF-SERVICE SUL SITO CON IL SUPPORTO DEL TEAM, SMS, APP SMARTPHONE

## Canali



SITO, YOUTUBE, APP SMARTPHONE, BLOG, FACEBOOK E TWITTER

SITO, YOUTUBE, APP SMARTPHONE, BLOG, FACEBOOK E TWITTER

## Utenti



VIAGGIATORI ALLA RICERCA DI UNA BELLA ESPERIENZA A BASSO COSTO

PERSONE CHE HANNO SPAZIO DISPONIBILE IN CASA DA AFFITTARE

## Flussi di costi

FOTOGRAFI

SERVER

ASSICURAZIONE

MARKETING

RISORSE UMANE

PAGAMENTO ON LINE INTERNAZIONALE

## Flussi di ricavi

6-12 % DEL PAGAMENTO PRENOTAZIONE

3% DI OGNI PRENOTAZIONE