bmc ai | Business Model Canvas

PROGETTATO PER	PROGETTATO DA	DATA	VERSIONE

8 Partner chiave

Chi sono i nostri partner chiave?
Chi sono i nostri fornitori chiave?
Quali risorse chiave acquisiamo dai partner?
Quali attività chiave svolgono i partner?

MOTIVAZIONI

- Ottimizzazione e risparmio
- Riduzione del rischio e dell'incertezza
- Acquisizione di risorse e attività

7 Attività chiave

Quali attività chiave richiede la nostra proposta di valore?
E i nostri canali di distribuzione?
E le relazioni con i clienti?
E i flussi di ricavi?

CATEGORIE

- Produzione
- Risoluzione dei problemi
- Piattaforma / Rete

6 Risorse chiave

Quali risorse chiave richiede la nostra proposta di valore?
E i nostri canali di distribuzione?
E le relazioni con i clienti?
E i flussi di ricavi?

TIPI DI RISORSE

- Fisiche
- Umane
- Finanziarie
- Intellettuali (marchi, brevetti, dati)

2 Proposta di valore

Che valore forniamo al cliente?
Quali problemi dei clienti aiutiamo a risolvere?
Quali prodotti e servizi offriamo a ciascun segmento?
Quali bisogni dei clienti soddisfiamo?

CARATTERISTICHE

- Novità
- Prestazioni
- Personalizzazione
- Design
- Marca / Status
- Prezzo
- Riduzione dei costi
- Riduzione del rischio
- Accessibilità
- Comodità / Usabilità

4 Relazioni con i clienti

Che tipo di relazione si aspetta ciascun segmento?
Quali relazioni abbiamo già instaurato?
Come si integrano con il resto del modello?
Quanto costano?

TIPOLOGIE

- Assistenza personale
- Assistenza dedicata
- Self-service
- Servizi automatizzati
- Community
- Co-creazione

3 Canali

Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?
Come li raggiungiamo oggi?
Quali canali funzionano meglio?
Quali sono più efficienti nei costi?

FASI DEL CANALE

- 1 Consapevolezza
- 2 Valutazione
- 3 Acquisto
- 4 Consegna
- 5 Post-vendita

1 Segmenti di clienti

Per chi stiamo creando valore?
Chi sono i nostri clienti più importanti?

TIPOLOGIE

- Mercato di massa
- Mercato di nicchia
- Mercato segmentato
- Mercato diversificato
- Piattaforma multi-sided

9 Struttura dei costi

Quali sono i costi più importanti del nostro modello di business?
Quali risorse chiave sono le più costose?
Quali attività chiave sono le più costose?

IL NOSTRO BUSINESS È PIÙ

- Guidato dai costi
- Guidato dal valore

CARATTERISTICHE

- Costi fissi
- Costi variabili
- Economie di scala
- Economie di gamma

5 Flussi di ricavi

Per quale valore i clienti sono disposti a pagare?
Per cosa pagano oggi, e come?
Come preferirebbero pagare?
Quanto contribuisce ogni flusso ai ricavi totali?

TIPI

- Vendita di beni
- Canone d'uso
- Abbonamento
- Noleggio / Leasing
- Licenze
- Intermediazione
- Pubblicità

PREZZI FISSI

- Listino
- Per prodotto
- Per segmento
- Per volume

PREZZI DINAMICI

- Negoziazione
- Yield management
- Tempo reale

Compila i blocchi seguendo la numerazione: si parte dai Segmenti di clienti.