

## Module 5

### ExtraLife: Business Plan Development, Business Model Canvass, Strategic forms

#### Esercizio sul Business Model Canvas:

Compila, con poche parole, i vari quadri del Business Model Canvas partendo dalla tua idea imprenditoriale nel sociale e seguendo le indicazioni in grigio.

<p><b>Partners Chiave</b>            Chi sono i nostri Partner chiave?            Chi sono i nostri fornitori chiave?            Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner?            Quali Attività chiave svolgono i partner?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elimina il testo grigio e scrivi sotto</li> </ul>	<p><b>Attività Chiave</b>            Quali sono le attività necessarie per il nostro valore offerto?            I nostri canali di distribuzione?            Le relazioni con i clienti?            I ricavi?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elimina il testo grigio e scrivi sotto</li> </ul>	<p><b>Proposte di Valore</b>            Che tipo di valore forniamo ai clienti?            Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere?            Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo offrendo ai clienti?            Quali bisogni dei clienti stiamo soddisfacendo?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elimina il testo grigio e scrivi sotto</li> </ul>	<p><b>Relazione con I clienti</b>            Che tipo di relazione vuole che stabiliamo e manteniamo, ognuno dei nostri segmenti cliente?            Quali relazioni abbiamo stabilito?            Come sono integrati con il resto del nostro Business Model?            Quanto costano?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elimina il testo grigio e scrivi sotto</li> </ul>	<p><b>Segmenti di clientela</b>            Per chi stiamo creando valore?            Chi sono i nostri clienti più importanti?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elimina il testo grigio e scrivi sotto</li> </ul>
--	--	--	--	---



Erasmus+

S

U

Y

S

E

	<p><b>Risorse chiave</b> Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore offerto? I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti? I ricavi?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Elimina il testo grigio e scrivi sotto</b></li></ul>		<p><b>Canali</b> Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti? In che modo li stiamo raggiungendo? Come sono integrati i nostri canali? Quali funzionano meglio? Quali sono i più efficienti, a livello di costi? Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Elimina il testo grigio e scrivi sotto</b></li></ul>	
<p><b>Struttura dei costi</b> Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model? Quali delle Risorse chiave sono le più costose? Quali delle Attività chiave sono le più costose?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Elimina il testo grigio e scrivi sotto</b></li></ul>		<p><b>Flusso di ricavi</b> Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare? Per che cosa pagano? In che modo stanno pagando? Come preferirebbero pagare? Quanto contribuisce ai ricavi ogni flusso di ricavi?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Elimina il testo grigio e scrivi sotto</b></li></ul>		