

Lista di controllo: «I nove elementi del modello di business»

Le seguenti domande vi saranno d'aiuto nella descrizione del vostro modello di business e nell'individuazione dei potenziali.

Elementi	Domande
1. Segmenti di clientela I destinatari dei prodotti e dei servizi della vostra azienda.	<input type="checkbox"/> Per chi generiamo valore? <input type="checkbox"/> Chi sono i nostri principali clienti? <input type="checkbox"/> Quali segmenti di clientela distinguiamo?
2. Vantaggi / offerta I prodotti e i servizi offerti dalla vostra azienda.	<input type="checkbox"/> Cosa mettiamo a disposizione dei nostri clienti? <input type="checkbox"/> Quali esigenze dei clienti siamo in grado di soddisfare? <input type="checkbox"/> Quali necessità dei nostri clienti contribuiamo ad appagare? <input type="checkbox"/> Che pacchetti di prodotti e servizi mettiamo a disposizione all'interno di ogni segmento di clientela?
3. Canali I mezzi attraverso i quali i vostri prodotti e servizi arrivano ai clienti.	<input type="checkbox"/> Attraverso quali canali raggiungiamo i nostri segmenti clienti? <input type="checkbox"/> Quali sono i canali più efficaci? <input type="checkbox"/> Quali i più redditizi? <input type="checkbox"/> Come garantiamo ai nostri clienti la possibilità di utilizzare senza difficoltà i nostri canali?
4. Rapporti con la clientela I contatti che stabilite e coltivate con la vostra clientela.	<input type="checkbox"/> Quali sono le aspettative di ogni segmento di clientela sulla tipologia della relazione? <input type="checkbox"/> Quali relazioni abbiamo già instaurato? <input type="checkbox"/> In che modo queste relazioni sono integrate nella parte rimanente del nostro modello di business?
5. Ricavi Il modo in cui la vostra azienda genera un utile attraverso diverse fonti di reddito.	<input type="checkbox"/> Quale cifra sono effettivamente disposti a pagare i nostri clienti? <input type="checkbox"/> A cosa sono destinati gli importi che pagano attualmente? <input type="checkbox"/> Quale modalità di pagamento utilizzano al momento? <input type="checkbox"/> Quale modalità di pagamento preferirebbero utilizzare? <input type="checkbox"/> In quale misura contribuisce ogni singolo flusso di reddito alla creazione del reddito complessivo?
6. Risorse chiave Le risorse necessarie per creare valore per i vostri clienti.	<input type="checkbox"/> Quali risorse principali presuppone la nostra offerta di prodotti e servizi? <input type="checkbox"/> Quali sono i nostri canali di distribuzione, le nostre relazioni con la clientela e i nostri flussi di reddito?
7. Attività chiave Le attività necessarie per erogare sul mercato le vostre prestazioni..	<input type="checkbox"/> Quali attività principali sono alla base della nostra offerta di prodotti e servizi? <input type="checkbox"/> Quali attività richiedono i nostri canali di distribuzione? <input type="checkbox"/> Quali attività sono alla base della cura dei rapporti con la clientela? <input type="checkbox"/> Quali attività sono legate a quali flussi di reddito?
8. Partner chiave Le relazioni commerciali indispensabili per l'erogazione o il completamento delle vostre prestazioni.	<input type="checkbox"/> Quali sono i nostri partner principali? <input type="checkbox"/> Quali sono i nostri fornitori principali? <input type="checkbox"/> Quali risorse chiave acquistiamo dai partner? <input type="checkbox"/> Quali attività chiave svolgono i nostri partner?
9. Struttura dei costi I costi che sostenete per erogare le vostre prestazioni.	<input type="checkbox"/> Quali sono i principali costi del nostro modello di business? <input type="checkbox"/> Quali sono le risorse chiave più costose? <input type="checkbox"/> Quali sono le attività chiave più costose?

pi – Gestione delle piccole imprese

Pubblicato da PostFinance in collaborazione con KMU-HSG