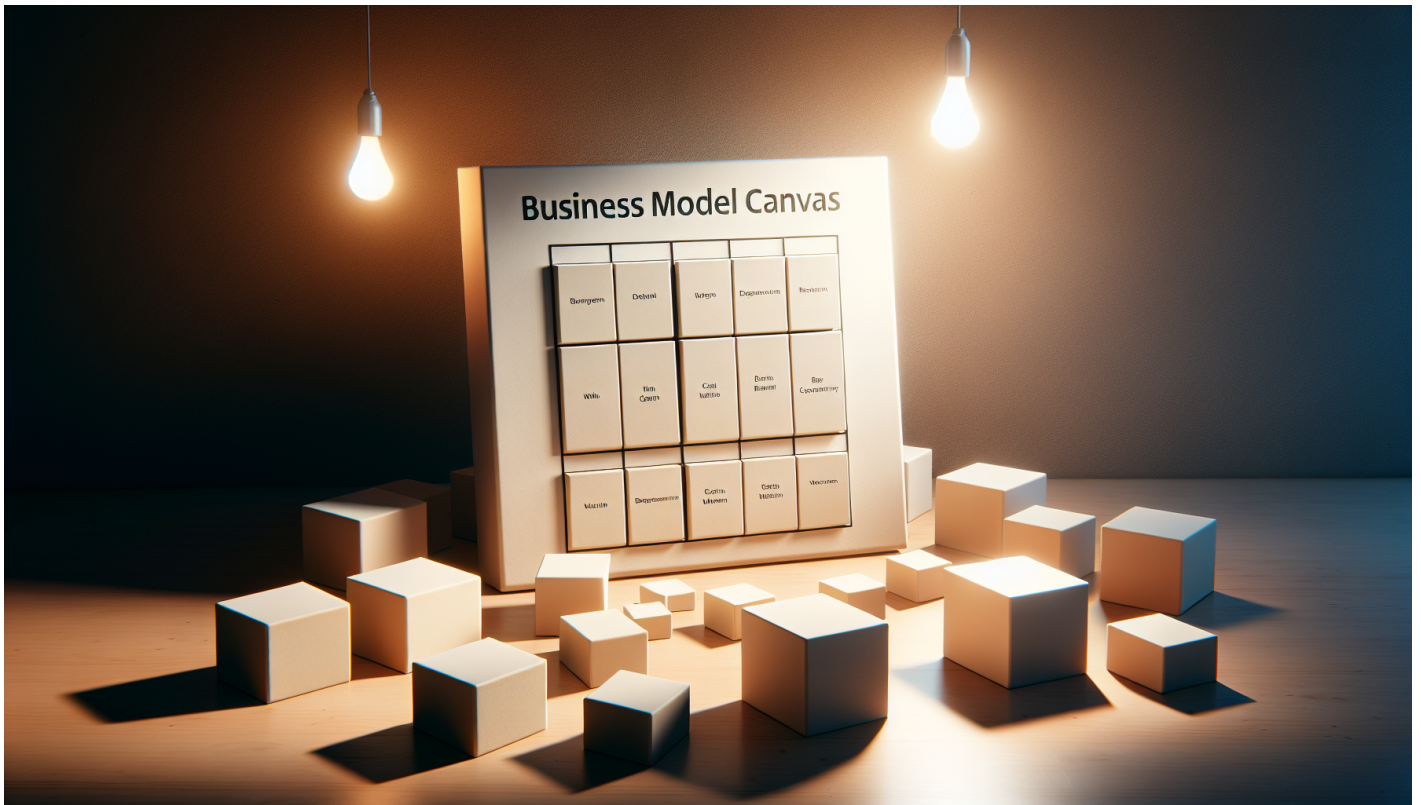


I 9 blocchi del business model canvas

Autore: Redazione

Data: 28 Agosto 2024



Il Business model canvas è uno strumento strategico creato da [Alexander Osterwalder](#) che permette alle aziende di visualizzare e sviluppare il loro modello di business in modo semplice e strutturato.

E' uno strumento potente che aiuta a visualizzare e ottimizzare i vari componenti di un modello di business. Comprendere e lavorare su ciascuno dei nove blocchi di cui è composto permette alle aziende di sviluppare strategie efficaci, migliorare la loro offerta di valore e crescere in modo sostenibile.

Ognuno dei 9 blocchi del canvas rappresenta un elemento cruciale per il funzionamento e la sostenibilità di un'azienda. Utilizzando questo strumento, imprenditori e manager possono analizzare e migliorare i loro modelli di business in modo rapido ed efficace.

I 9 Blocchi del Business Model Canvas

1. Segmenti di clientela

Questo blocco definisce i diversi gruppi di persone o organizzazioni che un'azienda intende raggiungere e servire. Identificare i segmenti di clientela è fondamentale per comprendere chi sono i clienti, quali sono i loro bisogni e come l'azienda può soddisfarli.

- Esempi: segmenti di mercato di massa, di nicchia, segmenti multipli, mercati diversificati o piattaforme multi-sided (come Airbnb che serve sia ospiti che host).

2. Value propositions

La proposta di valore rappresenta il motivo per cui i clienti scelgono un'azienda rispetto ai suoi concorrenti. Questo blocco descrive l'offerta unica di prodotti o servizi che crea valore per un determinato segmento di clientela.

- Esempi: innovazione, personalizzazione, efficienza, design, prezzo competitivo, risoluzione di problemi specifici.

3. Canali

I canali descrivono come un'azienda raggiunge i suoi segmenti di clientela e come fornisce loro la sua proposta di valore. Questo blocco comprende tutti i punti di contatto attraverso i quali i clienti interagiscono con l'azienda.

- Esempi: vendite dirette, e-commerce, distribuzione fisica, marketing digitale, punti vendita.

4. Relazioni con i Clienti

Questo blocco definisce il tipo di relazione che l'azienda stabilisce con ciascun segmento di clientela. Le relazioni con i clienti possono variare a seconda del tipo di business e del segmento di mercato.

- Esempi: assistenza personale, assistenza automatizzata, self-service, comunità, co-creazione.

5. Flussi di entrate

I flussi di entrate rappresentano il denaro che un'azienda genera dai suoi segmenti di clientela. Questo blocco descrive come l'azienda monetizza la sua proposta di valore.

- Esempi: vendita di beni, abbonamenti, leasing, licenze, commissioni, pubblicità.

6. Risorse chiave

Le risorse chiave sono gli asset necessari per far funzionare il modello di business e creare valore per i clienti. Queste risorse possono essere fisiche, intellettuali, umane o finanziarie.

- Esempi: infrastrutture, brevetti, marchi, tecnologie, team di esperti.

7. Attività chiave

Le attività chiave rappresentano le azioni più importanti che un'azienda deve compiere per far funzionare il proprio modello di business. Queste attività variano a seconda del tipo di business.

- Esempi: produzione, design, marketing, sviluppo software, gestione supply chain.

8. Key Partnerships

Le partnership chiave sono le reti di fornitori e partner che aiutano l'azienda a funzionare. Queste collaborazioni possono essere fondamentali per ridurre i rischi e acquisire risorse essenziali.

- Esempi: alleanze strategiche, joint venture, fornitori principali, accordi di licenza.

9. Struttura dei costi

La struttura dei costi descrive tutti i costi associati al funzionamento di un modello di business. Comprende le spese per mantenere le risorse chiave, svolgere le attività chiave e mantenere le relazioni con i clienti.

- Esempi: costi fissi (stipendi, affitti), costi variabili (materie prime, commissioni di vendita), economie di scala, economie di scopo.

Riferimento articolo: <https://innovationisland.it/i-9-blocchi-del-business-model-canvas/>

Generato il 18/05/2026