



PARTNERS ①

CHI COLLABORA
OGNI PIANO

ATTIVITÀ ②

ABILITÀ E INTERESSI NECESSARI
PER REALIZZARE OGNI PIANO

VALORE OFFERTO ③

OBIETTIVI DI MISSIONE PER OGNI INNOCENTE E
QUALE PIANO AVETE PER SUPERARLI

RELAZIONE CON IL CLIENTE ④

COME COMUNICATE
CON OGNI INNOCENTE IN PERICOLO

SEGMENTO DI MERCATO ⑤

CHI SONO
I VOSTRI INNOCENTI IN PERICOLO

RISORSE ⑥

PERSONE E COSE NECESSARIE
PER REALIZZARE OGNI PIANO

CANALI ⑦

DOVE SI SVILUPPA IL PIANO
PER SALVARE OGNI INNOCENTE IN PERICOLO

PUNTO DI PAREGGIO ⑧

INNOCENTI
CHE DOVETE SALVARE O
MISSIONI CHE DOVETE SUPERARE
PER INIZIARE A GUADAGNARE

STRUTTURA DEI COSTI ⑨

QUANTO COSTANO LE PERSONE E LE COSE
NECESSARIE PER REALIZZARE OGNI PIANO

FLUSSI DI RICAVI ⑩

QUANTO TEMPO/DENARO RICEVETE
PER SALVARE OGNI INNOCENTE IN PERICOLO



NOTE

BUSINESS MODEL CANVAS v1.1

WAKIGAMI

Autore: Daniel Vecino
Illustrazione: Barambambu
Progetto originale: Strategyzer AG

