

Business Model Canvas

Dissenyat per a:

Dissenyat per:

El:

Dia

Mes

Any

Versió: Núm.

Propostes de valor

Quin valor aportem al client?
Quin dels seus problemes estem ajudant a resoldre?
Quins paquets de productes i serveis estem oferint a cada segment de clients?
Quines necessitats del client estem satisfent?

CARACTERÍSTIQUES

Caràcter innovador
Rendiment
Personalització
“Fa el què ha de fer”
Disseny
Marca o estatus
Preu
Reducció de costos
Reducció de riscos
Accessibilitat
Comoditat o facilitat d'ús

Relacions amb els clients

Quin tipus de relació espera cada segment de clients que tinguem i mantinguem?
Quins hem creat nosaltres?
Com s'integren amb la resta del nostre model de negoci?
Fins a quin punt són cares?

EXEMPLES

Atenció personalitzada
Atenció personalitzada exclusiva
Autoservei
Comunitats
Cocreació

Canals

A través de quins canals els nostres segments de clients volen que s'arribi a ells?
Com hi arribem ara?
Com estan integrats els nostres canals?
Quins funcionen millor?
Quins són més rendibles?
Com els estem integrant amb les rutines dels clients?

FASES D'UN CANAL

1. Donar-se a conèixer
Com donem a conèixer els productes i serveis de la nostra empresa?
2. Valorar
Com ajudem els clients a tenir en compte la nostra proposta de valor?
3. Comprar
Com permetem que els clients ens comprin determinats productes i serveis?
4. Complir
Com complim la proposta de valor per als nostres clients?
5. Donar servei postvenda
Com realitzem el servei d'atenció postvenda?

Segments de client

Per a qui creem valor?
Qui són els nostres clients més importants?

Mercat de masses
Nínxol de mercat
Segmentat
Diversificat
Plataforma multilateral