

Partner Chiave Attività Chiave Proposta di Val Relazioni con i Segmenti di Clientela  
Chi sono i nostr Quali attività ch Quale valore fo Che tipo di rela. Per chi stiamo creando valore?  
Risorse Chiave Canali  
Quali risorse chiave sono necessarie per la nos Come raggiungiamo i nostri Segmenti di Cliente  
Struttura dei Costi  
Quali sono i costi più importanti inerenti al nostr Flussi di Ricavo  
Per quale valore i nostri clienti s

Chi sono i nostri clienti più importanti? (Mercato di massa, nicchia, segmentato, diversificato, mi

sono disposti a pagare? Come pagano? (Vendita asset, canone d'uso, abbonamento, leasing, lic

Multi-sided platforms)

senze, pubblicità)