



# VITAMINAC

COOPERAZIONE | CONDIVISIONE | CULTURA D'IMPRESA

Choose, Create, Change:  
Cooperate!

## Dall'idea al progetto : Business Model

a cura di Paola Lorenzetti

Anno scolastico 2019-2020

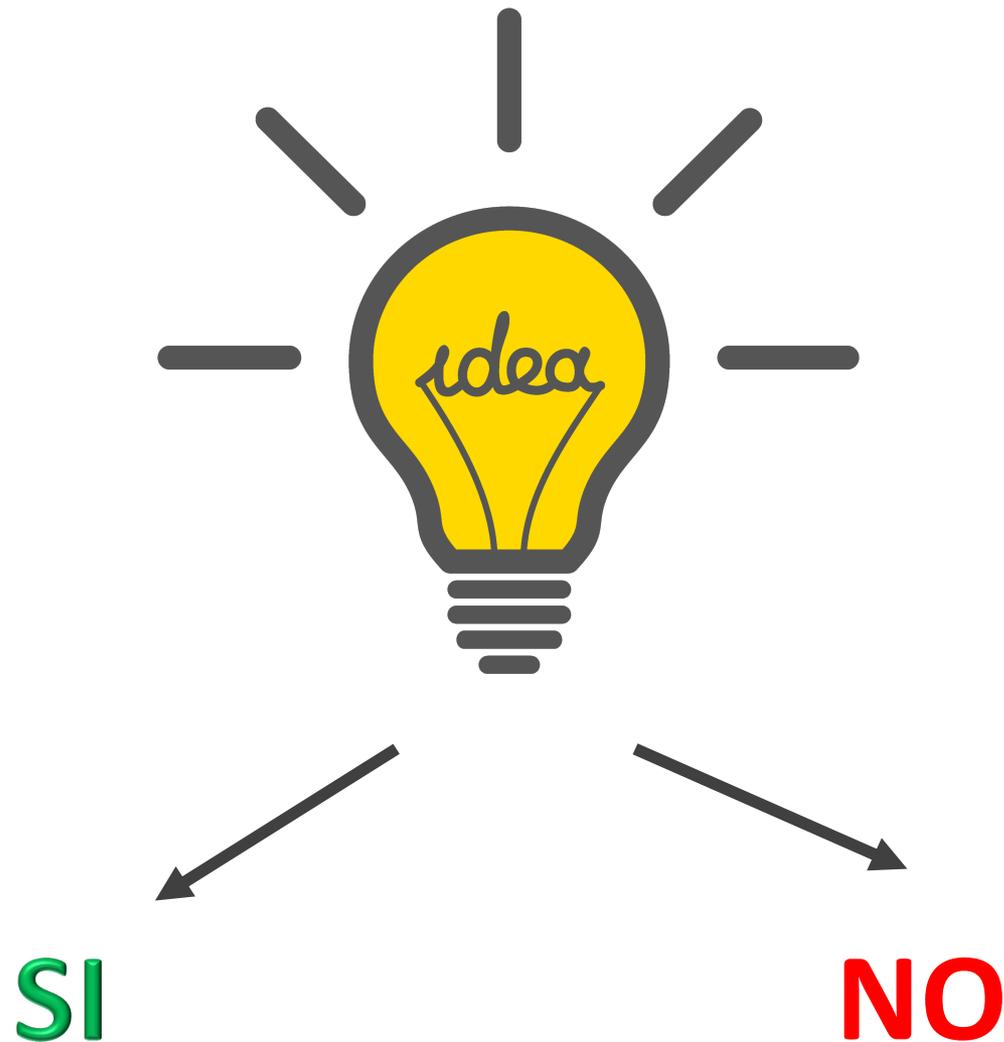




**COME SI DEFINISCE UNA BUONA IDEA?**



# Dall'idea al progetto



# Pianificare – progettare

Pianificare, ti permette invece di avere sempre una mappa da seguire, che ti indica la strada e ti fa raggiungere i tuoi obiettivi

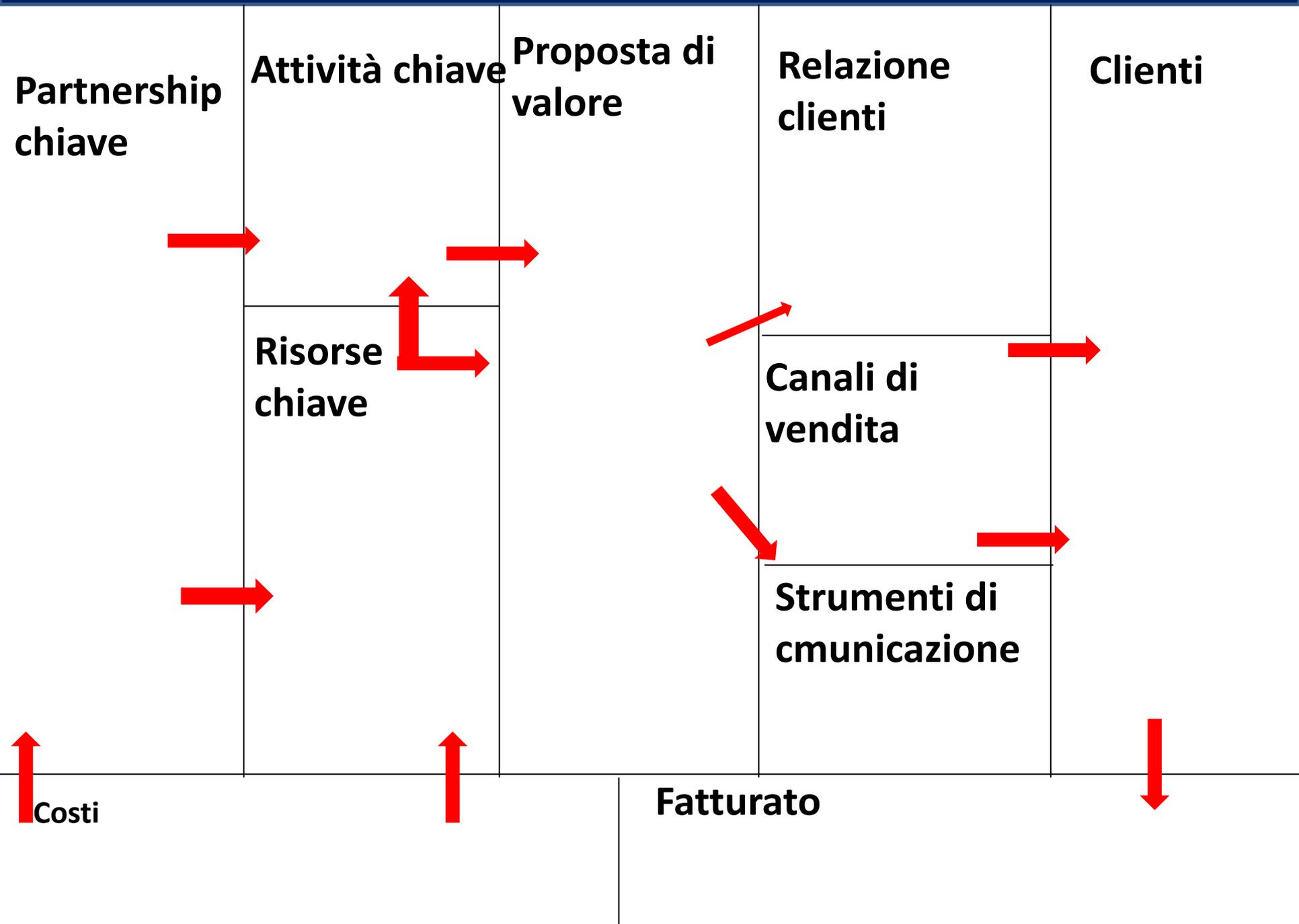


. E che quando si verifica un imprevisto ti sa dire esattamente come devi correggere la rotta.

# IL BUSINESS MODEL

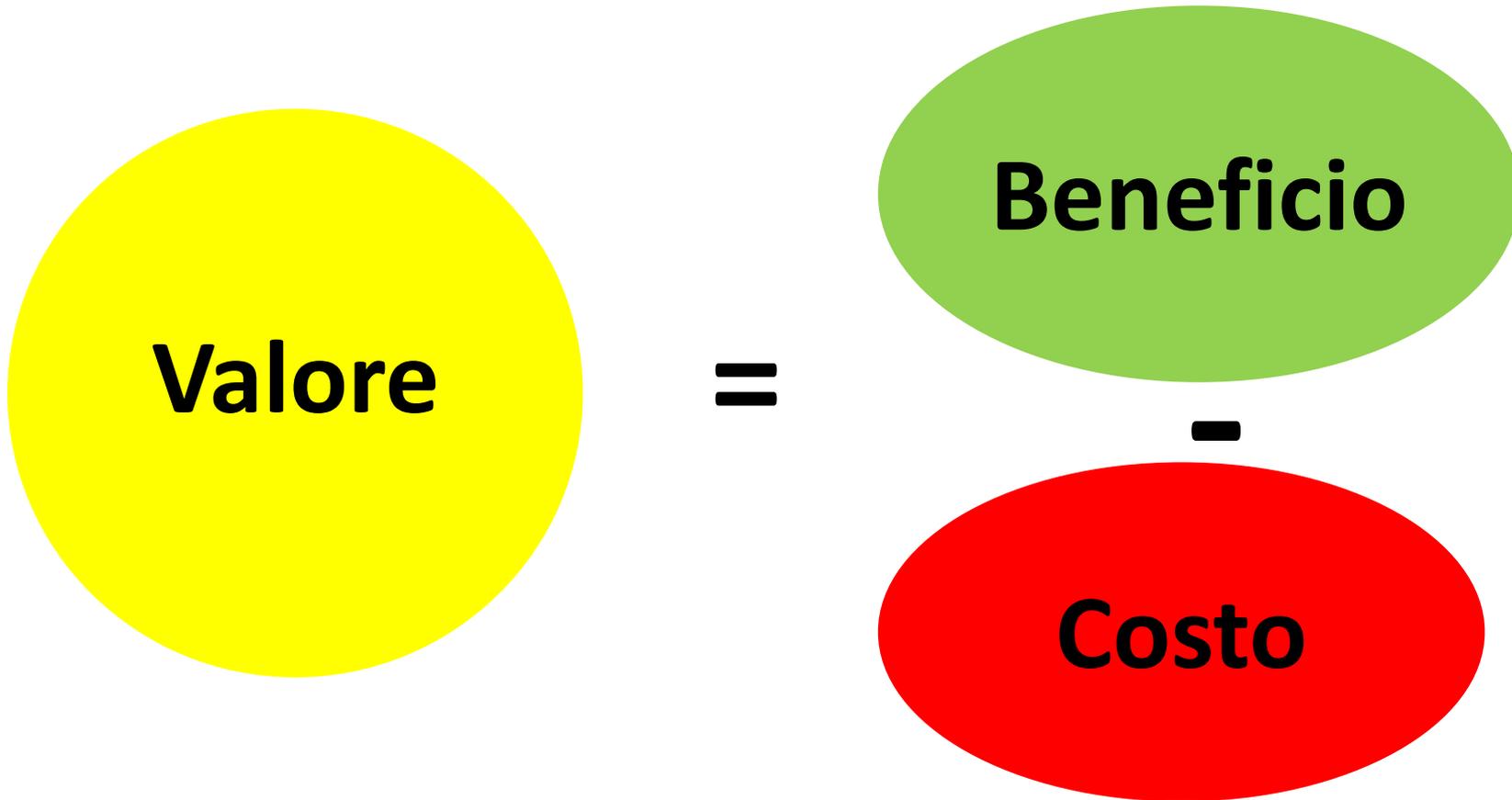
E' il modo in cui **un'impresa genera**  
**valore** per i suoi clienti e **trasforma**  
questo valore **in ricavi**

# Business Model Canvass



# Proposta di valore :

## Cosa è il valore ?



*E' la differenza tra qualcosa che il cliente acquista, che chiamiamo beneficio, e qualcosa che il cliente cede, che chiamiamo costo (costo monetario e costo in termini di tempo, disagio, ecc)*



**Attenzione**

E' il **cliente** che attribuisce il valore ,  
non l'azienda



# Chi è il mio **cliente**?

---

**Attenzione i clienti non sono tutti .....**



Segmentare un mercato significa dividerne i consumatori (clienti) attuali e/o potenziali in gruppi omogenei per qualche caratteristica attinente il bisogno del prodotto/servizio considerato.



# **Concorrenza** : perché dovrebbe comprare il mio prodotto ?

**CONCORRENZA**



## **Concorrenti diretti :**

sono quelle imprese che offrono il mio stesso prodotto

## **Concorrenti indiretti :**

- Sono quelle imprese che offrono prodotti che, se pur diversi dal mio, soddisfano lo stesso bisogno
- Potenziali altre nuove imprese



# Il **prezzo** : cosa è ?

---



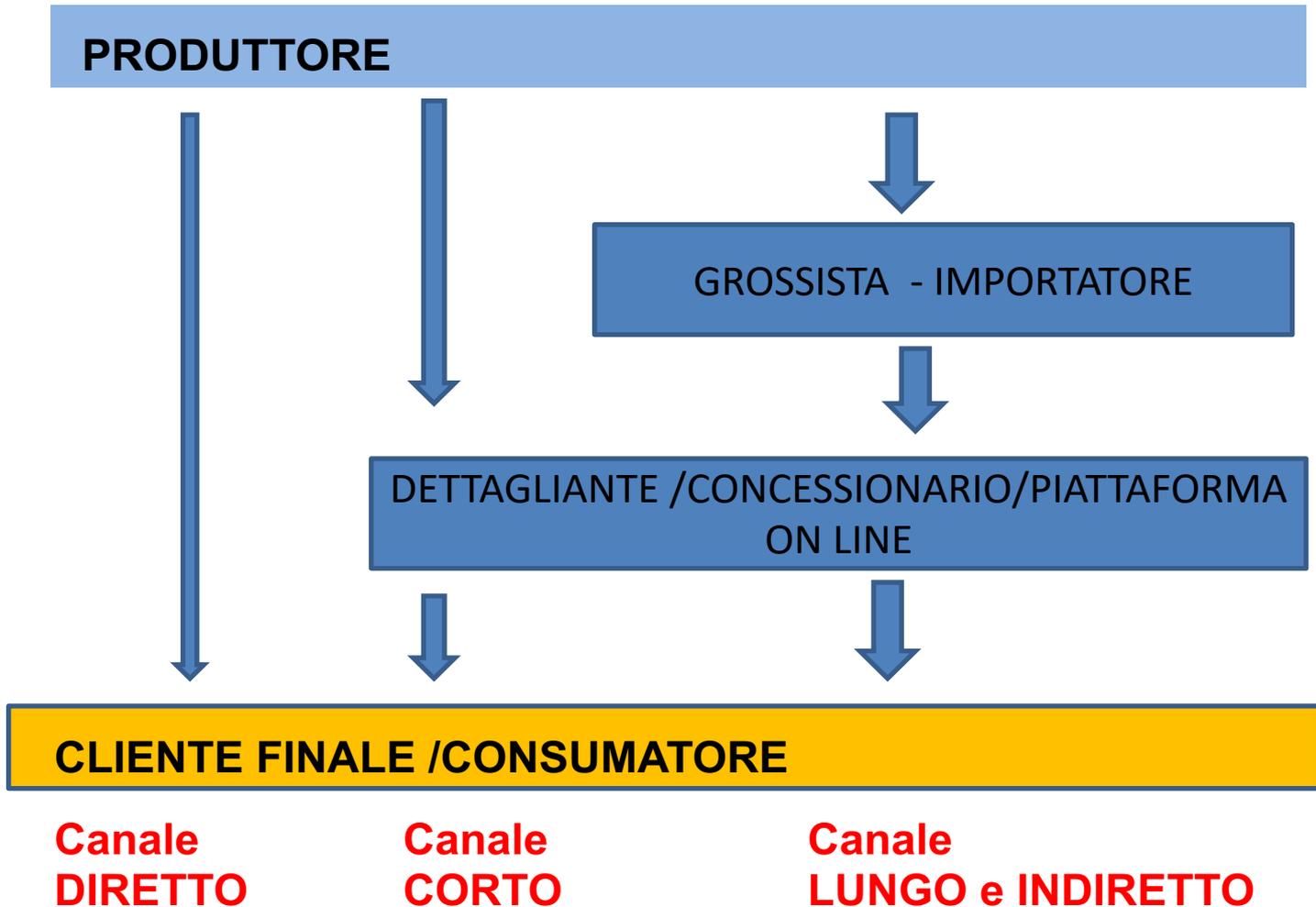
Nell'atto di acquisto il **cliente cede denaro a fronte di un valore** (qualità, funzionalità, tempo,emozione ecc.)

*E' la differenza tra qualcosa che il cliente acquista, che chiamiamo beneficio, e qualcosa che il cliente cede, che chiamiamo costo (costo monetario e costo in termini di tempo, disagio, ecc) **RISPETTO AL PRODOTTO DELLA CONCORRENZA***



# CANALI DI VENDITA :

Dove vendo e come distribuisco il prodotto ?



# **Strumenti di comunicazione** : come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?

Non basta un buon prodotto, ad un buon prezzo,  
distribuito in modo efficiente

è necessario

**Informare e convincere  
il potenziale cliente a comprare**



# Strumenti di comunicazione :Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?



Affissione



guerrilla



Promozioni



Insegna



dinamica



News letter



locandine



packaging



Flash mob



# Strumenti di comunicazione : Come far conoscere il prodotto/servizio e come promuoverlo ?



fiere

Pubbliche  
Relazioni

stampa



sponsorizzazioni



passaparola

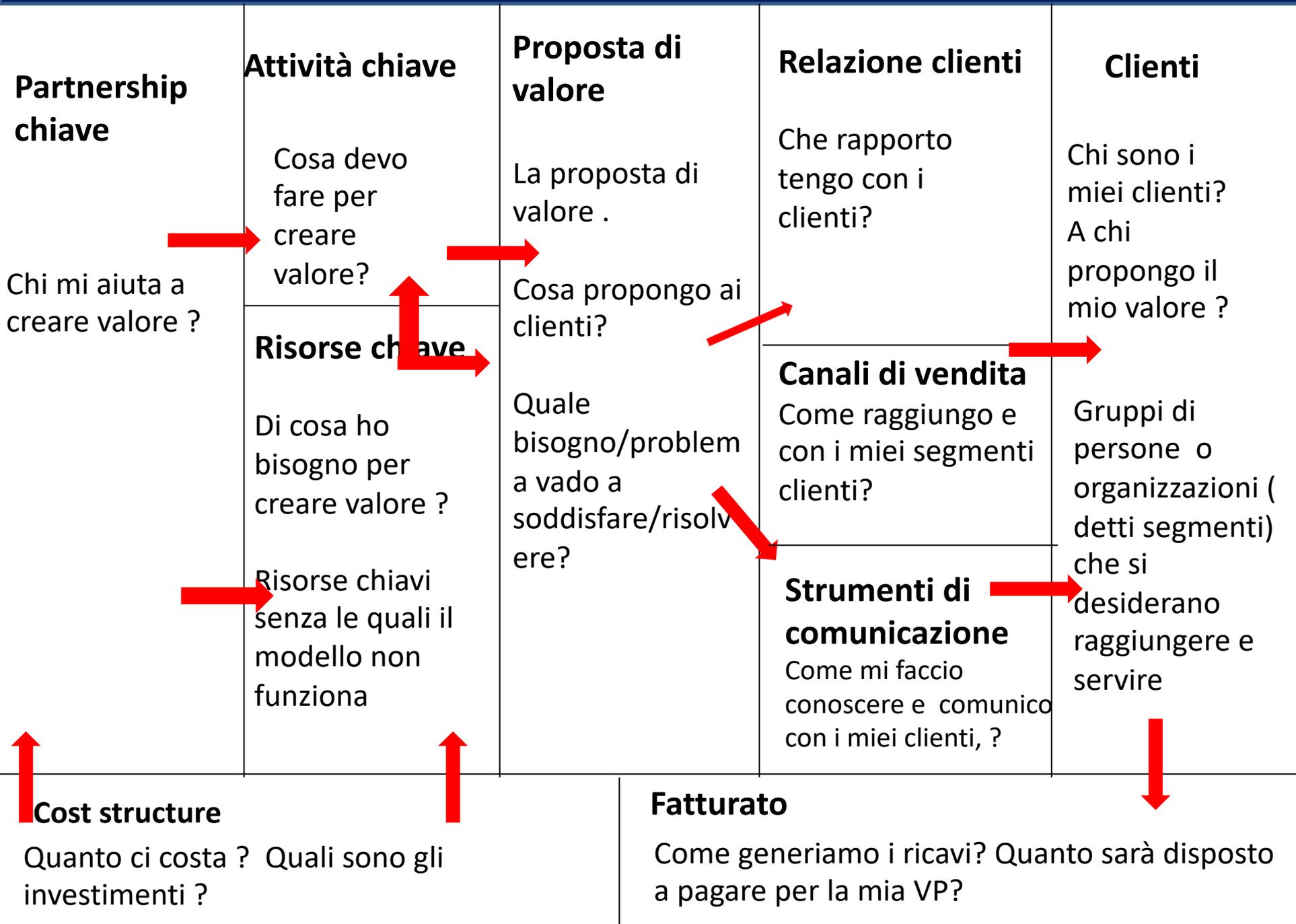
punto vendita

eventi

.....



# Business Model Canvass



# VITAMINAC

COOPERAZIONE | CONDIVISIONE | CULTURA D'IMPRESA

Choose, Create, Change:  
Cooperate!



Grazie per l'attenzione



PAOLA  
LORENZETTI  
MARKETING PER  
CRESCERE