

BUSINESS MODEL MARKETING CANVAS











Business Design Marketing® - Fase 2 - Disegna il progetto

PROGETTATO PER:

IL

Business
Design
Marketing®



PARTNER CHIAVE 	ATTIVITÀ CHIAVE 	VALORE OFFERTO 	RELAZIONI CON IL CLIENTE 	SEGMENTI DI CLIENTELA 
	RISORSE CHIAVE 		CANALI  <ol style="list-style-type: none">1. COME GLI PERMETTO DI CONOSCERMI2. COME GLI PERMETTO DI TESTARMI3. COME GLI PERMETTO DI ACQUISTARMI4. COME DESIDERANO RICEVERE IL VO5. COME VOGLIONO ESSERE ASSISTITI DOPO LA VENDITA	
OBIETTIVO Start 		PRODOTTO Descrivi il tuo prodotto 		
STRUTTURA DEI COSTI 		FLUSSI DI RICAVO 