








Business Model Canvas per a:

per: Dissenyat

Data

Iteració

<h2>Socis clau</h2>  <p>Qui són els nostres socis clau? Qui són els nostres proveïdors clau? Quins recursos adquirim dels nostres socis? Quines activitats claus realitzen els socis?</p> <p>Motivacions per a socis</p> <p>optimització i economia reducció de risc i incertidumbre adquisició de recursos i activitats particulars</p>	<h2>Activitats clau</h2> <p>Quines activitats claus necessita la nostra proposta de valor? Els nostres canals de distribució? Les nostres relacions amb clients? Les nostres fonsts d'ingressos?</p>  <p>Categories</p> <p>producció resolució de problemes plataforma/xarxa</p>	<h2>Proposta de valor</h2>  <p>Quin valor aportem al client? Quin problema del nostre client ajudem a resoldre? Quin paquet de productes i serveis oferim a cada segment de client? Quines necessitats del client satisfem?</p> <p>Característiques</p> <p>Novetat Rendiment personalització "fer la feina" disseny marca/status preu reducció de despeses reducció de risc accessibilitat conveniència/usabilitat</p>	<h2>Relacions amb clients</h2>  <p>Quin tipus de relació espera establir i mantenir cada segment de clients? Quines hem establert? Com estan integrats amb la resta del nostre model de negoci? Quin cost tenen?</p> <p>Exemples</p> <p>assistència personal assistència personal dedicada autoservei serveis automatitzats comunitats co-creació</p>	<h2>Segments de client</h2>  <p>Per a qui estem creant valor? Qui són els nostres clients més importants?</p> <p>mercat de masses mercat de nínxol segmentat diversificat plataforma multilateral</p>
<h2>Estructura de despeses</h2>  <p>Quines son les despeses més importants inherents al nostre model de negoci? Quins recursos clau són els més cars? Quines activitats clau són les més cares?</p> <p>El nostre negoci és més:</p> <p>basat en costos (estructura de cost baixa, proposta de valor de preu baix, màxima automatització, <i>outsourcing</i> extensiu) basat en valor (centrat en creació de valor, proposta de valor <i>premium</i>)</p> <p>característiques d'exemple</p> <p>despeses fixes (salaris, rendes, utilitats) despeses variables economies d'escala economia de gama</p>	<h2>Fonts d'ingressos</h2>  <p>Quins valors estan disposats a pagar els nostres clients? Què paguen actualment? Com estan pagant ara? Com volen pagar? Quina part dels ingressos totals és cada font d'ingressos?</p> <table border="0"> <tr> <td data-bbox="1944 1606 2181 1774"> <p>Tipus</p> <p>ventes d'actius pagaments per ús quotes de subscripció prèstec/lloguer/leasing llicències taxes d'intermediació publicitat</p> </td> <td data-bbox="2196 1606 2567 1711"> <p>Preu fix</p> <p>llista de preus depenent de la funcionalitat del producte depenent del segment de client depenent del volum</p> </td> <td data-bbox="2582 1606 2789 1690"> <p>Preu dinàmic</p> <p>negociació gestió de rendiments mercat en temps real</p> </td> </tr> </table>	<p>Tipus</p> <p>ventes d'actius pagaments per ús quotes de subscripció prèstec/lloguer/leasing llicències taxes d'intermediació publicitat</p>	<p>Preu fix</p> <p>llista de preus depenent de la funcionalitat del producte depenent del segment de client depenent del volum</p>	<p>Preu dinàmic</p> <p>negociació gestió de rendiments mercat en temps real</p>
<p>Tipus</p> <p>ventes d'actius pagaments per ús quotes de subscripció prèstec/lloguer/leasing llicències taxes d'intermediació publicitat</p>	<p>Preu fix</p> <p>llista de preus depenent de la funcionalitat del producte depenent del segment de client depenent del volum</p>	<p>Preu dinàmic</p> <p>negociació gestió de rendiments mercat en temps real</p>		