l Business Model Canvas:

Partner chiave



Attività chiave

Valore offerto

Relazioni con i clienti

Segmenti di clientela

Chi sono i nostri Partner chiave? Chi sono i nostri fornitori chiave?

Quali Risorse chiave stiamo acquisendo dai partner? Quali Attività chiave svolgono i partner?

motivazione per la partnership Ottimizzazione e risparmio Riduzione del rischio e dell'incertezza

Acquisizione di particolari risorse e attività

Quali sono le attività necessarie per il nostro valore o

I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti?

I ricavi?

categorie

Produzione

Soluzione di problemi Piattaforma / Rete

Che tipo di valore forniamo ai clienti?

Quale problema dei nostri clienti stiamo aiutando a risolvere? Quale pacchetto di prodotti e servizi stiamo orrendo ai clienti? Quali bisogni deli clienti stiamo soddisfacendo?

caratteristiche

Novità Prestazioni Personalizzazione "Risolvere" Design

Marca / Status ml Prezzo

Riduzione dei costi Riduzione dei rischi Accessibilità Comodità / Usabilità

Risorse chiave

Quali sono le risorse necessarie per il nostro valore

I nostri canali di distribuzione? Le relazioni con i clienti?

I ricavi?

tipologie di risorse

Fisiche

Intellettuali (marchi, brevetti, diritti d'autore, dati) Umane

Finanziarie

Canali

Attraverso quali canali vogliono essere raggiunti i nostri clienti?

In che modo li stiamo raggiungendo? Come sono integrati i nostri canali? Quali funzionano meglio?

Quali sono i più e a livello di costi?

Come li stiamo integrando con le abitudini dei clienti?

fasi dei canali

1. Consapevolezza

Come aumentiamo la consapevolezza dei prodotti e servizi della nostra azienda?

1. Valutazione

Come facciamo ad aiutare i nostri clienti a valutare il valore offerto dalla nostra azienda?

1. Acquisto

Come possono i clienti, acquistare specifici prodotti e servizi della nostra azienda?

1. Consegna

In che modo consegniamo il valore offerto ai clienti?

1. Post vendita

Come forniamo assistenza post vendita?

Struttura dei costi

Quali sono i costi più importanti del nostro Business Model? Quali delle Risorse chiave sono le più costose?

Quali delle Attività chiave sono le più costose?

la tua attività è più:

Orientata al costo (struttura dei costi snella, valore offerto a basso costo, massima automazione, outsourcing spinto) Orientata al valore (focalizzata sulla creazione del valore, valore offerto premium)

Flussi di ricavi

Per quale valore, i nostri clienti vogliono veramente pagare? Per che cosa pagano?

In che modo stanno pagando? Come preferirebbero pagare?

Quanto contribuisce ai ricavi ogni di ricavi?

tipi prezzo fisso Prezzo dinamico

esempi di caratteristiche: Costi fissi (salari, affitti, utilities) Costi variabili

Economie di scala Economie di gamma

Vendita di beni Costo per l'uso Abbonamento

Noleggio / Affitto / Leasing Intermediazione

Pubblicità

Prezzo di listino

Dipendente dalle caratteristiche del prodotto Dipendente dal segmento cliente

Dipendente dal volume

Negoziazione ( contrattazione ) Tariffazione in tempo reale Mercato in tem

**My Business Model Canvas Idea: AGENZIA DI VIAGGI IN FRANCHISING Realizzato da: SENE KHADIMOU RASSOUL**

**Partner Chiave:**

Apertura di un agenzia di viaggi con gestione in FRANCHISING.

Collaborando con una nota agenzia di viaggi avrò la possibilità di avere la fornitura di tutto il materiale che serve, dall’arredamento agli articoli, sia telematici che materiali. Sicuramente ci vorranno giorni di stage alla casa madre per capire il meccanismo e il funzionamento. Per una buona vendita, nella mia agenzia occorre uno o una agente commerciale per far andare avanti l’attività. L’agente commerciale sarà retribuito dalle spese dell’attività dell’agenzia.

**Le risorse sono:**

BIGLIETTI DI AEREO, TRENI, BUS, ORGANIZZAZIONE VIAGGI DI GRUPPO, in questo caso vendere la destinazione del mio paese il Senegal ed alcuni paesi africani. A Napoli, sia al centro o nelle province, vivono un buon numero di stranieri, la maggior parte africani a cui farò il mio target di clientela. Le persone che vivono qui a Napoli e provincia, tornano molto frequentemente nel loro paesi di origine almeno una volta all’anno, per alcuni due o più volte. Quindi potrei contare su di loro e non solo. Anche all’interno del paese viaggiano spesso e quindi anche potrei servire a loro tutti tipi di biglietti. Ovviamente tutto questo con l’accordo con la casa madre, anche perché devo ancora capire come funziona essere un franchising.

**Motivazione della Partnership**

Non avendo i mezzi professionali e tecnici. La mia partnership è l’agenzia casa madre, saranno loro i miei fornitore. Mi forniranno tutto il materiale di arredamento, di servizi, di pubblicità ecc…

**Attività Chiave:**

Vendita di tutti tipi di biglietti: aereo, treno, bus, nave ecc… organizzazione vacanze in africa, di coppie e anche di gruppi. Faremo dal consiglio alla vendita dei nostri prodotti.

**Valore offerto:** offriamo tutti tipi servizi per viaggio, vacanza e Tours. Offriamo disponibilità per consiglio fino alla vendita dei nostri prodotti.

**Canali:** i miei canali di distribuzione potrebbero essere tramite Email, foto, whatsapp e altri support dove si può trasmettere i prodotti già venduti.

**Relazioni con i Clienti**: passa parola, volantinaggio nei mercati dove sono presenti le persone, durante le giornate culturali di tutte le comunità presenti a Napoli e province, pubblicità tramite Facebook, whatsapp e su altri social, relazionarmi positivamente con la gente.

**Flussi di ricavi**: negli primi giorni di attività vendere i prodotti con prezzi bassi per guadagnare la fiducia del cliente e offrire se possibile alcuni servizio gratuitamente.

**Segmenti di clientela:** capire le esigenze del cliente e dare la migliore offerta e suggerire soprattutto gli itinerari meno faticosi per un viaggio.

Accettare tanti tipi di modalità di pagamenti diversi, POS, cash, bonifici e ricarica sulla carta.

: