

NOME

Hai dei partner che forniscono Risorse Chiave o svolgono Attività Chiave al tuo posto?

- Amici
- Membri della famiglia
- Supervisor
- Personale delle risorse umane
- Colleghi e collaboratori
- Fornitori
- Associazioni professionali
- Mentori, consulenti, etc.



- Fare (costruire, progettare, creare, risolvere, offrire, etc.)
- Vendere (informare, persuadere, insegnare, etc.)
- Supportare (amministrare, calcolare, organizzare, etc.)



- Riduce il rischio
- Diminuisce i costi
- Aumenta la convenienza o l'usabilità
- Migliora le prestazioni
- Aumenta il piacere o soddisfa i bisogni basilari
- Soddisfa un bisogno sociale (marca, status, riconoscimento, etc.)
- Soddisfa un bisogno emotivo
- Etc.



- Assistenza personale, assistenza personale dedicata
- Servizi automatizzati, self service (es: pubblicazione di guide online, etc.)
- Assistenza remota, community di supporto
- Leadership vs. co-creazione
- Continuativa vs. occasionale (es. su base progetto)
- Diretta vs. indiretta (tramite altre persone)
- Proattiva vs. reattiva
- Know-how specifico sul Cliente, personalizzazione
- Tipo di contratto (a tempo determinato, vincolato, etc)
- Vendite ricorrenti, a scelta del Cliente, sconti, offerte, promozioni

Etc.

*Per chi crei valore?
Chi sono i tuoi Clienti più importanti?
Chi dipende da te per poter fare il suo lavoro?*

- Persone
- Aziende
- Datori di lavoro, manager, colleghi, utenti, etc.



Descrivi anche i tuoi talenti (cose che fai naturalmente senza sforzo) e alcune tue capacità (cose che hai imparato a fare). Elenca infine alcune delle tue altre risorse: valori, rete personale, reputazione, personal brand, esperienza di settore, abilità manuali, beni materiali, strumenti, etc.



Come fai a farti conoscere dai tuoi potenziali Clienti?
Come fanno a capire che sei utile per loro?
Come fai in modo che acquistino ciò che fai per loro?
In che modo trasferisci la tua Proposta di Valore ai Clienti?
Con quali strumenti supporti i tuoi Clienti e ti accerti che siano soddisfatti?



- Costi materiali:
 - Tempo, impegni di viaggio eccessivi
 - Pendolarismo, spese di viaggio non rimborsate
 - Formazione auto-finanziata, istruzione, attrezzature, materiali, altri costi
 - Fornitori, consulenti, etc.
- Etc.
- Costi immateriali:
 - Stress o insoddisfazione
 - Mancanza di opportunità di crescita personale o professionale
 - Basso riconoscimento o contributo alla collettività
- Etc.



Quelli immateriali potrebbero includere:

- Soddisfazione, piacere
- Sviluppo professionale
- Riconoscimento
- Contributo alla società
- Orari o condizioni flessibili
- Etc.

