

Cosa vuole il cliente

Funzionali



1. Individua quali sono le Attività Chiave
2. Considera le Attività Chiave dal punto di vista:
 - funzionale
 - realtivo
 - legato all'esperienza d'uso
 - sociale
 - emotivo
 - finanziario
3. Non tutte le Attività Chiave hanno la stessa importanza per il cliente. Posiziona al centro le Attività Chiave necessarie

Finanziarie



Relative



Emotive



Legate all'esperienza d'uso



Sociali



Cliente

Data



COPYRIGHT: BMA Consulting
Gli autori del Sales Business Model Canvas
www.businessmodelauthority.com