Business plan e modello canvas

Un business plan è un documento formale che descrive la strategia di un'azienda, il suo modello di business, i suoi obiettivi finanziari e le sue prospettive future. Un modello canvas, invece, è uno strumento visivo utilizzato per rappresentare il modello di business di un'azienda in modo sintetico e intuitivo.

Il modello canvas si compone di nove blocchi principali:

1. Segmenti di clientela: chi sono i tuoi clienti target?
2. Proposta di valore: quali sono i vantaggi unici che offri ai tuoi clienti?
3. Canali: attraverso quali canali raggiungi i tuoi clienti?
4. Relazioni con i clienti: quali sono le tue politiche di servizio clienti e di supporto?
5. Flussi di ricavi: quali sono le fonti di ricavo per il tuo business?
6. Risorse chiave: quali sono le risorse essenziali per far funzionare il tuo business?
7. Attività chiave: quali sono le attività principali necessarie per far funzionare il tuo business?
8. Partner chiave: chi sono i tuoi partner strategici e come contribuiscono alla tua attività?
9. Struttura dei costi: quali sono i costi associati al tuo business?

Il business plan, invece, è un documento formale che fornisce una visione più dettagliata di questi elementi, insieme ad altre informazioni, come il piano finanziario, la strategia di marketing, il piano operativo, il piano delle risorse umane e così via. Il business plan è spesso utilizzato per cercare

finanziamenti, presentare il progetto a potenziali investitori o alla propria equipe di lavoro, o come guida operativa interna.

In generale, il modello canvas è uno strumento utile per la progettazione di un modello di business solido e per la valutazione delle opportunità di mercato, mentre il business plan è uno strumento più dettagliato e completo che aiuta a guidare l’azienda nelle sue attività quotidiane e nel raggiungimento dei suoi obiettivi a lungo termine.