

7° passo



EYE

**ETHICS & YOUNG
ENTREPRENEURS**

Educazione Imprenditoriale *Etica* per i giovani

BUSINESS MODEL

Il Business Model
è l'insieme delle soluzioni
organizzative e strategiche
che permettono a un'azienda di
convertire l'innovazione in valore



12 tipologie di modelli di business frequenti

1
PRODUTTORE

2
DISTRIBUTORE

3
RIVENDITORE

4
FRANCHISING

5
AGGREGATORE

6
NICKEL-AND-DIME

7
HIGH TOUCH

8
LOW TOUCH

9
SUBSCRIPTION

10
FREEMIUM

11
PUBBLICITÀ

12
PAY AS YOU GO



Modello di business

1

PRODUTTORE

**Produce prodotti finiti a partire da materie prime.
Può vendere direttamente al cliente (BtoC)
o vendere tramite un intermediario,
ovvero un'altra attività (BtoB) che vende al cliente.**



Modello di business

2

DISTRIBUTORE

Un distributore acquista prodotti dai produttori e li rivende ai rivenditori (BtoB) o agli utenti finali (BtoC)



Modello di business

3

RIVENDITORE

Un rivenditore vende direttamente al pubblico dopo aver acquistato i prodotti da un grossista o da un distributore.



Modello di business

4

FRANCHISING

Può essere un produttore, distributore o rivenditore. Si fonda sull'affiliazione: l'azienda madre (franchiser) crea un modello e un brand e offre l'utilizzo a delle aziende che si affiliano (franchisee) dietro pagamento di royalties.



Modello di business

5

AGGREGATORE

L'azienda offre un servizio che permette alla domanda di incontrare l'offerta.

Il flusso di ricavi per l'aggregatore è generato da commissioni.

Questo modello di business infatti prende anche il nome di commission based.



Modello di business

6

NICKEL-AND-DIME

Il prodotto di base fornito ai clienti è molto sensibile ai costi e quindi al prezzo più basso possibile.

Per ogni altro servizio che ne deriva, viene addebitato un importo.



Modello di business

7

HIGH TOUCH

Richiede molta interazione umana. Il rapporto tra venditore e cliente ha un impatto enorme sui ricavi complessivi dell'azienda. Le aziende con questo modello di business operano sulla fiducia e sulla creatività.



Modello di business

8

LOW TOUCH

Opposto al modello high touch richiede la minima assistenza o intervento umano nella vendita di un prodotto o servizio. Come azienda non è necessario mantenere un' enorme forza di vendita e i costi diminuiscono, anche se tali aziende si concentrano sul miglioramento della tecnologia per ridurre ulteriormente l'intervento umano e per migliorare l'esperienza del cliente



Modello di business

9

SUBSCRIPTION

**Prevede un'abbonamento.
Quando i costi di acquisizione del cliente sono elevati, questo modello consente di mantenere i clienti con un contratto a lungo termine e di ottenere ricavi ricorrenti da loro attraverso acquisti ripetuti.**



Modello di business

10
FREEMIUM

Prevede due versioni del prodotto distribuite in versione gratuita e a pagamento: la prima ha funzionalità base mentre la seconda ha caratteristiche aggiuntive a pagamento.



Modello di business

11 PUBBLICITÀ

L'azienda offre contenuti o servizi gratuiti e genera ricavi attraverso inserzioni pubblicitarie. È fondamentale raggiungere una ampia base utenti.



Modello di business

12

PAY AS YOU GO

Consiste nel far pagare il cliente il servizio in base all'utilizzo che ne fa. Maggiore e più prolungato è l'uso, maggiore sarà anche il prezzo.



**I modelli di business si possono
unire, ibridare e innovare**



**Possiamo disegnare il nostro
modello di business attraverso
il Business Model Canvas**



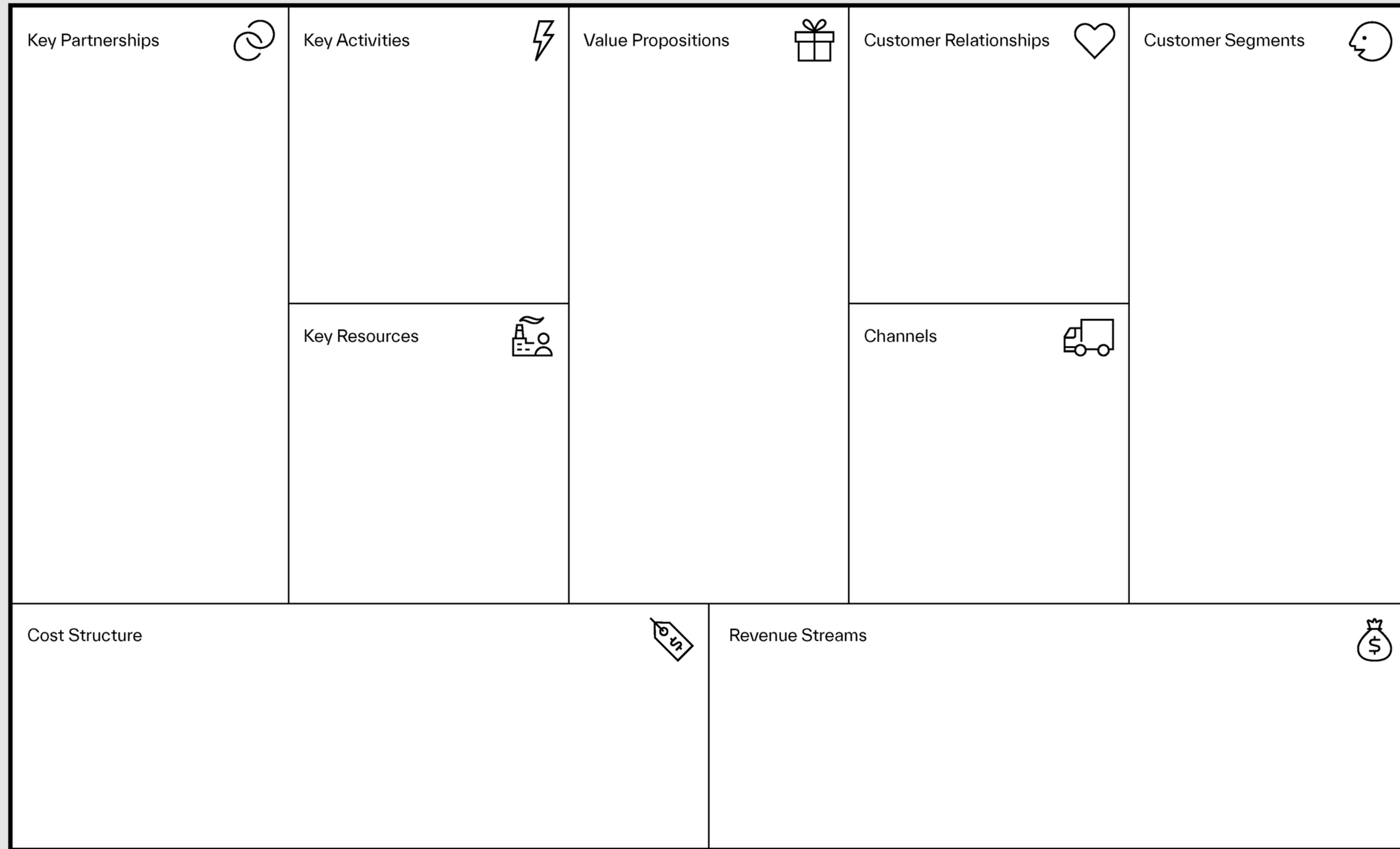
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



Modello di Business

5

**Tipologia di
modello di
business**

**definizione
in € o %**





EYE

**ETHICS & YOUNG
ENTREPRENEURS**

Educazione Imprenditoriale *Etica* per i giovani

eyeidea.it | eyee.eu

