

PERSONAL BUSINESS MODEL

PARTNER CHIAVE (Chi ti aiuta)



*Chi ti aiuta a creare e fornire valore ai Clienti?
Chi ti supporta in altri modi e come?
Hai dei partner che forniscono Risorse Chiave o svolgono Attività Chiave al tuo posto?*

ATTIVITÀ CHIAVE (Cosa fai)



*Elenca le attività più importanti che caratterizzano la tua professione rispetto ad altre. Quale di queste attività è necessaria per la tua Proposta di Valore?
Quali attività compi per implementare i tuoi Canali e/o favorire le tue Relazioni con i Clienti?*

PROPOSTA DI VALORE (Come ti rendi utile)



*Che valore fornisci ai Clienti?
Quale problema risolvi o bisogno soddisfi?
In quale compito importante aiuti i tuoi Clienti?
Descrivi i benefici specifici che i Clienti ottengono come risultato del tuo lavoro.*

CONSIDERA SE CIÒ CHE PROPONI:

- 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

RELAZIONI CON I CLIENTI (Come interagisci)



Come fai a farti conoscere dai tuoi potenziali Clienti?

CLIENTI (A chi sei utile)



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

TIPOLOGIE:

- Persone
- Aziende
- Datori di lavoro, ecc.

RISORSE CHIAVE (Chi sei e cosa hai)



Elenca i principali elementi personali che metti in gioco nella tua professione.

*Descrivi ciò che ti entusiasma di più nel tuo lavoro tra:
1) interagire con le persone;
2) occuparmi di informazioni/idee;
3) avere a che fare con cose ed oggetti, lavorare all'aperto.*

*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.*

CANALI (Come porti valore)



*In che modo trasferisci la tua Proposta di Valore ai Clienti?
Con quali strumenti supporti i tuoi Clienti?*

COSTI (Cosa dai)

*Che cosa dai al tuo lavoro (tempo, energia, etc.)?
A cosa rinunci per il lavoro (tempo familiare o personale, etc.)?
Quali Attività Chiave sono più "costose" (prosciuganti, stressanti, etc.)?
Quali Partner Chiave sono più impegnativi in termini di tempo, denaro o risorse?*



RICAVI E BENEFICI (Cosa ottieni)

*Cosa ottieni dal tuo lavoro?
DESCRIVI RICAVI E BENEFICI:*

