



performing +

più competenze a sistema

www.performingplus.it

un progetto di:



Fondazione
Compagnia
di San Paolo

FONDAZIONE
**PIEMONTE
DAL VIVO**
CIRCOLO REGIONALE MULTIDISCIPLINARE

in collaborazione con:



BUSINESS MODEL CANVAS

Partner chiave

definisce la rete di fornitori e partner necessari alla realizzazione della proposta di valore

Attività chiave

le attività più rilevanti per la realizzazione della proposta di valore, per raggiungere i beneficiari, per mantenere le relazioni con loro e generare ricavi.

Risorse chiave

Indicano le risorse fisiche, umane, intellettuali, finanziarie necessarie per sostenere le attività dell'Ente

Proposte di Valore

indica l'offerta artistica e le sue caratteristiche che rappresentano un valore per uno specifico segmento di pubblico/beneficiari

Relazioni con i beneficiari

descrive le modalità con cui l'ente acquisisce, consolida o amplia i propri beneficiari

Canali

indica le modalità per raggiungere i propri beneficiari

Beneficiari

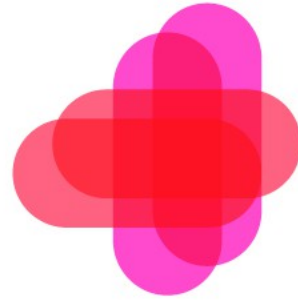
descrive i differenti gruppi di persone e/o organizzazioni ai quali l'ente si rivolge (segmenti di pubblico; Scuole, insegnanti, istituzioni locali, abitanti quartiere, etc...)

Struttura dei costi

definisce i costi che l'ente sostiene per il proprio funzionamento in relazione alla proposta di valore

Struttura dei ricavi

Descrive i flussi di ricavi che l'ente ottiene dalla vendita delle proprie performance artistiche e prodotti, i meccanismi di definizione dei prezzi, le modalità di pagamento



performing +
più competenze a sistema

un progetto di:



Fondazione
Compagnia
di San Paolo

FONDAZIONE
**PIEMONTE
DAL VIVO**
CIRCUITO REGIONALE MULTIDISCIPLINARE

in collaborazione con:

OSSERVATORIO
CULTURALE
DEL PIEMONTE

www.performingplus.it