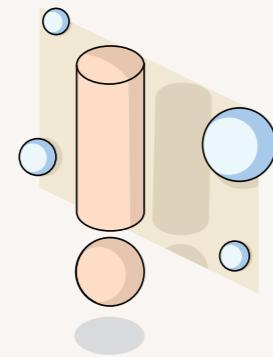


01 PROCESSO DI DESIGN

NOME DEL PROGETTO

Come si chiama il progetto su cui stai lavorando?

* Utilizza una riga di post-it per ogni progetto

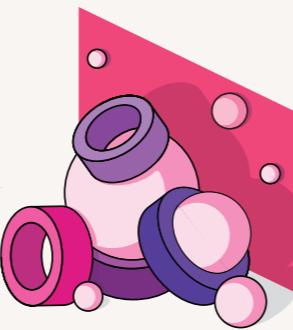


02 PROCESSO DI DESIGN

KEY USER

Chi sono gli utenti target di questo progetto?

ANALISI UTENTI



03 PROCESSO DI DESIGN

PROBLEMI/BISOGNI DEI KEY USER

Indica almeno tre problemi e/o bisogni da risolvere

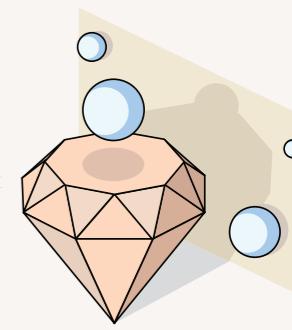
ANALISI UTENTI



04 PROCESSO DI DESIGN

SOLUZIONI E FEATURE

Quali soluzioni e caratteristiche risolvono i problemi/bisogni?

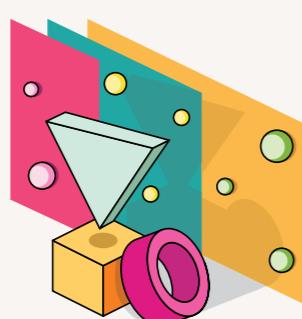


05 PROCESSO DI DESIGN

REQUIREMENT

Quali sono i requisiti base di questo progetto?

ANALISI UTENTI ANALISI COMPETITOR ANALISI BUSINESS MODEL

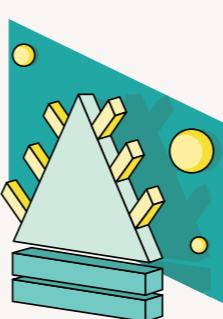


06 PROCESSO DI DESIGN

UNIQUE VALUE PROPOSITION

Qual è la proposta di valore unico del progetto? Cosa lo rende speciale?

ANALISI COMPETITOR

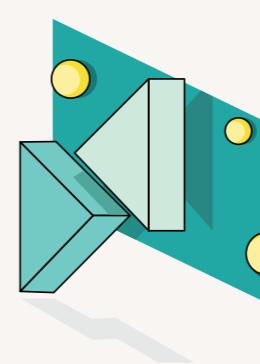


07 PROCESSO DI DESIGN

COMPETITIVE STRATEGY

Come vuoi competere all'interno del mercato?

ANALISI COMPETITOR

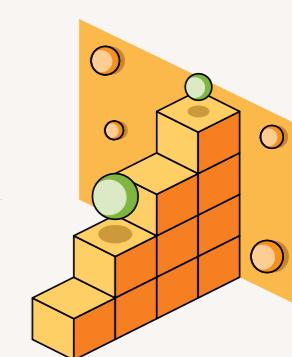


08 PROCESSO DI DESIGN

BUSINESS GOAL E KPI

Che obiettivi vuoi raggiungere? Sono misurabili?

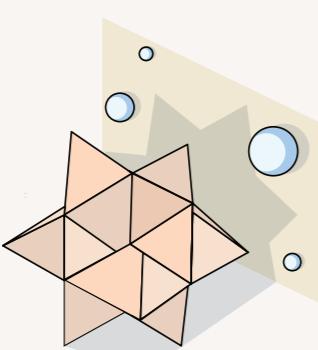
ANALISI BUSINESS MODEL



09 PROCESSO DI DESIGN

PAIN POINT DI UTENTI E/O BUSINESS

Quali sono i punti dolenti individuati da utenti e/o stakeholder?

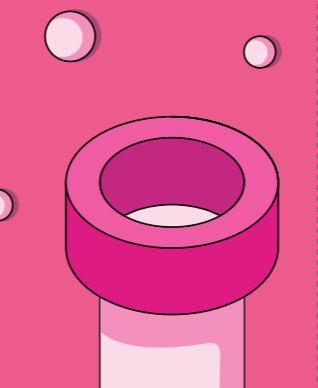


01 ANALISI DEGLI UTENTI

TIPO DI UTENTI

Dai un nome al gruppo di utenti che stai prendendo in esame

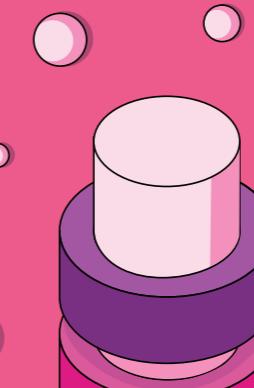
* Utilizza una riga di post-it per ogni gruppo di utenti



02 ANALISI DEGLI UTENTI

DEMOGRAFICA DEGLI UTENTI

Quanti anni hanno? Che lavoro fanno? Qual è il loro livello di istruzione?



03 ANALISI DEGLI UTENTI

ABITUDINI DEGLI UTENTI

Come vivono? Quali sono i media che usano, i loro hobby e le loro abitudini?



04 ANALISI DEGLI UTENTI

PROBLEMI E BISOGNI DEGLI UTENTI

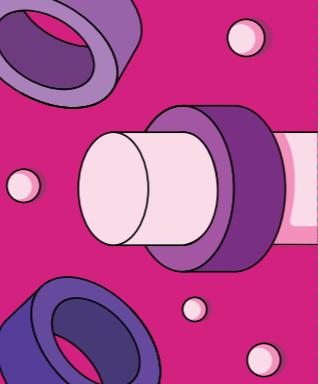
Quali problemi e/o bisogni ha il gruppo di utenti in esame?



01 AVANZATO - USER JOURNEY

ACQUISITION/AWARENESS

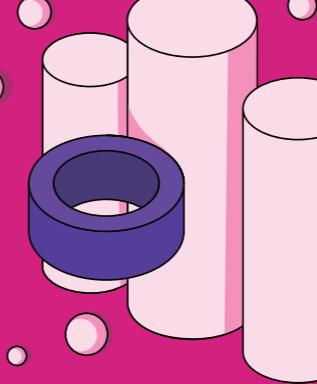
L'utente viene a conoscenza del prodotto/ L'utente scopre di avere un bisogno



02 AVANZATO - USER JOURNEY

COMPARISON

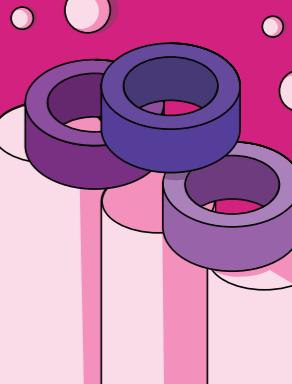
L'utente confronta il prodotto con i competitor che conosce



03 AVANZATO - USER JOURNEY

PURCHASE/EXPERIENCE

L'utente acquista/ L'utente fa esperienza del prodotto



BAD

Business Aware Design

 **Sefirot**

BAD Canvas is a product by Sefirot Independent Publisher

04

AVANZATO - USER JOURNEY

RETENTION

L'utente è soddisfatto?
Userà ancora il prodotto?

05

AVANZATO - USER JOURNEY

ADVOCACY

L'utente parla del prodotto?
Come? Lo consiglia ad altri?

03

ANALISI DEI COMPETITOR

PUNTI DI DEBOLEZZA

Quali sono i punti critici
del competitor?

04

ANALISI DEI COMPETITOR

COMPETING VALUE

Sintetizza i valori su cui questo
competitor è vincente

01

ANALISI DEI COMPETITOR

NOME DEL COMPETITOR/ COMPARABLE

Scrivi il nome del competitor/
comparable in esame

* Utilizza una riga di post-it per ogni competitor

02

ANALISI DEI COMPETITOR

PUNTI DI FORZA

Quali sono i superpoteri del
competitor? Perché ha successo?

02

ANALISI DI BUSINESS MODEL

COSA VIENE DATO

È un rapporto di scambio:
che cosa viene dato all'utente?

03

ANALISI DI BUSINESS MODEL

A CHI VIENE DATO

Chi riceve quel qualcosa
che viene dato?

05

ANALISI DI BUSINESS MODEL

OPPORTUNITÀ

Che opportunità può avere
il tuo progetto rispetto
al competitor?

05

ANALISI DI BUSINESS MODEL

BUSINESS MODEL

Dai un nome al modo in cui
il progetto cattura valore

* Utilizza una riga di post-it per ogni modello

01

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

NEED LIST

Di cosa hai bisogno per poter
mettere in piedi il modello?

02

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

COSTI

Quali sono le spese necessarie
per questo modello?

03

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

KEY METRIC

Che variabili vanno monitorate?
Che dati vanno raccolti?

04

AVANZATO - VALUTAZIONE BM

VALUABILITY CHECK

Il modello di business
ipotizzato sta in piedi?

BAD

Business Aware Design


Sefirot

BAD Canvas is a product by Sefirot Independent Publisher

01 MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

IPOTESI DI MODIFICA

Cosa possiamo introdurre? Nuovi prodotti, processi o business model?

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

WORST CASE SCENARIO

Trova una soluzione per prevenire il peggior scenario immaginabile

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INNOVAZIONE DI BUSINESS MODEL

Puoi cambiare radicalmente il business model attuale?

02 MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INDICE DI VALORE

Qual è il rapporto tra Benefici e Costi?

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INNOVAZIONE DI PRODOTTO

Come puoi innovare il prodotto/servizio?

03 MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

COSE DA FARE

Quali sono le azioni necessarie per attuare la modifica?

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

INNOVAZIONE DI PROCESSO

Puoi ottimizzare i costi e/o i processi?

04 MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

MANAGEMENT

Chi si occupa di sovrintendere alle azioni individuate?

MOLTO AVANZATO - ITERAZIONI

POTENZIAMENTO DI BUSINESS MODEL

Puoi potenziare il business model esistente?

BAD

Business Aware Design

 **Sefirot**

BAD Canvas is a product by Sefirot Independent Publisher