

Diseñado por:

Diseñado para:

Día:

Mes:

Año:

Socios clave

8



- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores?
- ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios?
- ¿Qué actividades clave realizaré con los socios?

Actividades clave

7



- ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor?
- ¿Nuestro canal de distribución?
- ¿Relaciones del cliente?
- ¿Flujos de ingresos?

Propuestas de valor

1



- ¿Qué valor le damos al cliente?
- ¿Qué problemas del cliente estamos ayudando a resolver?
- ¿Qué grupo de productos y servicios se ofrecen a cada segmento de clientes?
- ¿Qué necesidades de los clientes estamos satisfaciendo?

Relación con clientes

4



- ¿Qué tipo de relación tiene cada cliente?
- ¿Segmentos de clientes esperan que nos establezcamos y mantengamos con ellos?
- ¿Cuales hemos establecido?
- ¿Qué tan costosos son?

Segmentos de clientes

2



- ¿A quién Estamos buscando?
- ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

Recursos clave

6



- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor??
- ¿Nuestros canales de distribución?
- ¿Relación con el cliente?

Canales

3



- ¿A través de qué canales queremos llegar a nuestros segmentos de clientes?
- ¿Cómo las estamos alcanzando ahora?
- ¿Cómo se integran nuestros canales?
- ¿Cuáles funcionan mejor?
- ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo los integramos con las rutinas del cliente?

Estructura de costes

9



- ¿Cuál es el costo más importante inherente a nuestro modelo de negocio?
- ¿Qué recursos clave son más caros?
- ¿Qué actividades clave son las más caras?
- ¿Qué actividades clave realizaré con los socios?

Fuentes de ingresos

5



- ¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Por qué pagan actualmente?
- ¿Cómo pagan actualmente?
- ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos a los ingresos totales?