










## Plantilla para el lienzo del modelo de negocio

<p><b>Asociaciones clave</b></p>  <p>Me ayuda gente que sabe más que yo, buscando en google, ayuda de mis antiguos profesores o de mis trabajadores, mi pareja también me ayuda, mi familia me apoya.</p>	<p><b>Actividades clave</b></p>  <p>Arreglo ordenador, hago modding de ellos, asesoro a mis clientes y les doy consejos de cómo cuidar y mantener sus equipos.</p> <p><b>Recursos clave</b></p>  <p>Soy una tienda de informática y tengo muchos recursos para poder arreglar los equipos de la gente.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b></p>  <p>Doy mi tiempo y ayudo a toda esa gente que lo necesita, ya que no saben muy bien como tratar los equipos informáticos o en caso de que este averiados, poder arreglarlos.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b></p>  <p>Me relaciono de una forma directa, me siento bien con lo que hago y me gusta.</p> <p><b>Canales</b></p>  <p>Me conocen gracias a los anuncios que publico, a la red social y sobre todo a la boca a boca de la gente.</p>	<p><b>Segmentos de mercado</b></p>  <p>A toda esa gente ya sea mayor o joven, que no tiene conocimientos suficientes para poder resolver sus problemas.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p>  <p>Doy servicios de tuneo de ordenadores, hago modding, monto ordenador, arreglo ordenador, doy asistencia y asesoramiento en compra de equipos informáticos.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p>  <p>Obtengo materiales de los clientes, equipos que me venden, dinero gracias a mis servicios. Obtengo reconocimiento, para llegar a más personas y así tener más clientes.</p>		