

Canvas del modelo de negocio



Socios claves

¿Quiénes son nuestros socios claves?

Actividades claves

¿Qué actividades requieren nuestra propuesta de valor?

Propuesta de valor

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?

Relaciones con el cliente

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes?

Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor?

Recursos claves

¿Qué recursos claves son requeridos por nuestra propuesta de valor?

Canales

¿A través de qué canales quieren los segmentos de clientes que lleguemos a ellos?

Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?