# ALIANCES CLAU

A qui necessitaré perquè m'aprovisioni de productes/serveis, o faci millor o a menor cost

### ACTIVITATS CLAU

Essencials, Inexcusables Què he de fer per construir-ho

# PROPOSTA DE VALOR

Què proposo? Què soluciono? En què em diferencio?

# m

# RELACIÓ AMB ELS CLIENTS

Com els fidelitzo/vinculo Com m'hi relacionaré



### SEGMENT DE CLIENTS

En base a quin segment Cal distingir entre client i destinatari Cal prioritzar

## RECURSOS CLAU

Humans, materials o informàtics per fer el què només puc fer jo



COMUNICACIÓ/ DISTRIBUCIÓ

Com ho faré saber Com els ho faré arribar



#### **ESTRUCTURA DE COSTOS**

Els costos variables Els costos fixos Terminis de pagaments Finançament de circulant



#### **FLUXES D'INGRESSOS**

El marge de contribució Política de preus Terminis de cobrament Mode de cobrament / finançament de vendes

