






Key Partners


Key Activities


Key Resources


Value Proposition


Customer Relationships

Channels

Customer Segments

Cost Structure

Revenue Stream

Key Partners

¿Quiénes son los socios clave?


¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios?

¿Qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para las asociaciones:

- Optimización y economía - Reducción del riesgo y la incertidumbre
- Adquisición de recursos y actividades particulares


Key Activities

¿Qué Actividades Clave requieren nuestras Propuestas de Valor?

¿Nuestros canales de distribución?

¿Relaciones del cliente?

¿Flujos de ingresos?


Key Resources

¿Qué Recursos Clave requieren nuestras Propuestas de Valor?

¿Nuestros canales de distribución?

¿Relaciones del cliente?

¿Flujos de ingresos?


Value Proposition

¿Qué valor entregamos al cliente?

¿Cuál de los problemas de nuestros clientes estamos ayudando a resolver?

¿Qué paquetes de productos y servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

¿Qué necesidades de los clientes estamos satisfaciendo?


Customer Relationships

¿Qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros Segmentos de Clientes?

¿Cuáles hemos establecido?

¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

¿Cuánto cuestan?

Channels


¿A través de qué Canales quieren llegar nuestros Segmentos de Clientes?

¿Cómo conectamos con ellos?

¿Cómo se integran nuestros Canales?

¿Cuáles funcionan mejor?


¿Cuáles son más rentables?

Customer Segments

¿Para quién estamos creando valor?

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?


- Mercado de masas
- Nicho de mercado
- Multiplataforma

Cost Structure

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

¿Qué recursos clave son más caros?

¿Qué actividades clave son más caras?

Revenue Stream

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

¿Qué pagan actualmente?

¿Cómo están pagando actualmente?

¿Cómo preferirían pagar?