|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8) Alianza Clave**  (Red de proveedores)  ¿Quiénes son tus aliados claves?  ¿Quiénes son nuestros proveedores claves?  ¿Cuáles recursos claves requerimos de nuestros aliados?  ¿Cuáles actividades claves realizan nuestros aliados?  **Infraestructura** | **7) Actividades Clave**  ¿Qué actividades clave requieren:  nuestra propuesta de valor?  nuestros canales de comunicación y distribución?  la relación con los clientes?  los flujos de ingresos? | **2) Propuesta de valor**  ¿Qué valor ofrece?  ¿Qué problema resuelve?  ¿Qué necesidad satisface?  ¿A qué segmento de clientes? (Uno o varios)  **Oferta** | | **4) Relación con los clientes**  ¿Qué tipo de relación espera cada segmento de clientes?  ¿Qué relación hemos establecido?  ¿Cuán costosas son?  ¿Cómo se integran con el resto del modelo de negocio?  **Usuarios** | **1) Segmentos de clientes**  ¿Para quienes estamos creando valor?  ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?  ¿Dónde están localizados? |
| **6) Recursos Clave**  ¿Qué recursos clave se requieren:  los canales de comunicación y distribución?  la relación con los clientes?  nuestro flujo de ingresos?  Finanzas | **3) Canales de comunicación y distribución**  ¿A través de que canales nuestros segmentos de clientes son alcanzados?  ¿Cómo alcanzarlos ahora?  ¿Cómo se integran los canales?  ¿Cuáles funcionan mejor?  ¿Cuáles son más rentables?  ¿Cómo podemos integrarlos a las rutinas de los clientes? |
| **9) Estructura de costos**  ¿Cuáles son los costos inherentes más importantes en nuestro modelo de negocios?  ¿Cuáles son los recursos claves más costosos?  ¿Cuáles son las actividades clave más costosas? | | | **5) Fuentes de ingresos**  ¿Cuánto está dispuesto a pagar el cliente?  ¿Actualmente por que se paga?  ¿Cómo están pagando?  ¿Cómo prefieren pagar?  ¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos totales? | | |