Nombre/s: Proyecto:





Asociaciones Clave

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores?

¿Oué actividades clave hacen los socios?



Actividades Clave



¿Qué acciones fundamentales necesitamos hacer para que nuestro proyecto funcione: ingresos, clientes...?



Propuesta de Valor



¿Qué problemas/necesidades resolvemos a nuestros clientes/usuarios? ¿Qué tipo de "valor" proporcionamos a nuestros clientes/usuarios: novedad, personalización, diseño, precio, status, comodidad, utilidad, accesibilidad, etc.?



Relaciones con Clientes



¿Qué relaciones esperan que hagamos los diferentes segmentos de mercado: asistencia personal, autoservicio, co-creación, etc.?



Segmentos de Mercado



¿A qué tipo de clientes/usuarios se dirige nuestro proyecto: mercado de masas, segmentación muy concreta, mercado diversificado, plataforma multilateral, etc.?

¿Quiénes son nuestros clientes/usuarios más importantes?



Recursos Clave



¿Qué tipo de recursos clave necesita nuestro proyecto: recursos físicos, recursos intelectuales, recursos humanos recursos económicos...?



Canales

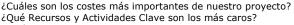


¿Cómo comunicamos y contactamos con los diferentes segmentos de mercado: canales de Internet, locales físicos, mayoristas, a través de socios, etc.?





Estructura de Costes



¿Está el proyecto basado en reducir costes: precios bajos, automatización, externalización, etc.? ¿Está el proyecto basado en el valor (sin reducir costes): personalización, valor Premium, lujo, etc.?

Fuente de Ingresos



¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes/usuarios? ¿Cómo están pagando ahora nuestros clientes/usuarios? ¿Y cómo les gustaría pagar? ¿Cómo generamos ingresos: ventas, cuotas por uso, cuota de suscripción, alquiler, publicidad, etc.? ¿Cómo fijamos los precios: precios fijos, precios variables en función del mercado, etc.?

