



MODELO DE NEGOCIO










Business Model Canvas – A. Osterwalder

Nombre/s:

Proyecto:

EMPRENDIMIENTO
Visual



Asociaciones Clave  ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores? ¿Qué actividades clave hacen los socios?	Actividades Clave  ¿Qué acciones fundamentales necesitamos hacer para que nuestro proyecto funcione: ingresos, clientes...? Recursos Clave  ¿Qué tipo de recursos clave necesita nuestro proyecto: recursos físicos, recursos intelectuales, recursos humanos recursos económicos...?	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.? Canales  ¿Cómo comunicamos y contactamos con los diferentes segmentos de mercado: canales de Internet, locales físicos, mayoristas, a través de socios, 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?
Estructura de Costes  ¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro proyecto? ¿Qué Recursos y Actividades Clave son los más caros? ¿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.?		