|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Associacions**    **clau**  *Qui són els nostres socis clau?*  *Qui són els nostres proveïdors clau?*  *Quins recursos adquirim dels nostres socis?*  *Quines activitats clau realitzen els nostres socis?*  8 | **Activitats**    **clau**  *Quines activitats clau necessita la nostra proposta de valor?*  *Els nostres canals de distribució?*  *Les nostres relacions amb clients?*  *Les nostres fonts d’ingressos?*  7 | **Proposta**    **de valor**  *Quin valor aportem al client?*  *Quin problema del nostre client ajudem a resoldre?*  *Quines necessitats del client satisfem?*  *Quins productes i/o serveis oferim a cada segment de client?*  1 | | **Relació amb**    **el client**  *Quin tipus de relació espera establir i mantenir cada segment de clients?*  *Quines hem establert?*  *Com estan integrats amb la resta del nostre model de negoci?*  *Quin cost tenen?*  4 | **Segment**    **de clients**  *Per a qui estem creant valor?*  *Qui són els nostres clients més importants?*  2 |
| **Recursos**    **clau**  Quins recursos clau requereix la nostra proposta de valor?  Els nostres canals de distribució?  Relacions amb clients?  Fonts d’ingressos?  6 | **Canals**    *A través de quins canals volen ser contactats els nostres segments de clients?*  *Com els contactem ara?*  *Com estan integrats els nostres canals?*  *Quins funcionen millor?*  *Quins són més eficients en costos?*  *Com els integrem amb les rutines del client?*    3 |
| **Estructura de despeses**    Quines són les despeses més importants inherents al nostre model de  negoci?  Quins recursos clau són els més cars?  Quines activitats clau són les més cares?  9 | | | **Fonts d’ingressos**    Quins valors estan disposats a pagar els nostres clients?  Què paguen actualment?  Com estan pagant? Com volen pagar?  Quina part d’ingressos totals és cada font d’ingressos?  5 | | |