El lienzo del modelo de negocio **es un lenguaje común para “describir, visualizar, evaluar y modificar modelos de negocio”**. Como se menciona, está compuesto por 9 módulos que serán explicados a continuación.

**1. Segmentos de Mercado (SM) ¿Para quién creamos valor? ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?**

**2. Propuestas de Valor (PV) ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar? ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? ¿Qué paquete de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?**

**3. Canales (C) ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? ¿Cómo se conjugan nuestros canales?**

**4. Relaciones con los Clientes (RCI) ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? ¿Cuál es su coste?  ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?.**

**5. Fuentes de Ingresos (FI) ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar?**

**6. Recursos Clave (RC) ¿Qué recursos clave requieren las propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?**

**7. Actividades Clave (AC) ¿Qué actividades clave requieren las propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingreso?**

**8. Asociaciones Clave (AsC) ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?**

**9. Estructura de Costos (EC) ¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?**