**Diccionario de Datos**

1. Propuesta de valor: trata acerca de la forma en que tu empresa resuelve las necesidades y deseos de tus clientes, haciéndose preguntas como: ¿Qué hace mi empresa?, ¿Qué problemas o necesidades de mis clientes resuelve mi producto o servicio?, ¿Qué hace que mi producto o servicio sea diferente o mejor que el de la competencia? y ¿Cuál es la principal ventaja para el cliente?;
2. Segmentos de clientes: hace referencia a aquellos grupos de personas con características y necesidades similares que tienen interés en tu producto o servicio, haciendo segmentación en base a edad, genero, intereses, nivel de ingresos o ubicación geográfica;
3. Canales: son los medios utilizados por la empresa para hacer llegar sus productos o servicios al mercado. Estos pueden ser de diversos tipos, como canales de venta directa, publicidad en línea y fuera de línea, redes sociales, email marketing, entre otros. Además, los canales también pueden ser utilizados para mantener una relación con los clientes y para ofrecer soporte y servicio postventa;
4. Actividades clave: aquellas acciones que la empresa debe llevar a cabo para crear, producir y entregar el producto o servicio;
5. Relación con el cliente: análisis de cómo se comunica y se relaciona tu empresa con esta parte tan importante de tu actividad, los clientes, lo cual se puede hacer respondiendo preguntas como: ¿Cómo puedo obtener información sobre las necesidades de mis clientes?, ¿Cómo puedo utilizar esa información para mejorar mi producto o servicio? o ¿Cómo puedo asegurarme de que la comunicación sea efectiva y relevante para ellos?;
6. Fuentes de Ingresos: define las fuentes que generan ingresos, además de estrategias para aumentar estas ganancias, este se bloque se sostiene en preguntas como: ¿Cuáles son mis principales fuentes de ingresos? o ¿Cuánto se paga por cada producto o servicio?;
7. Recursos clave: son aquellos activos necesarios para que la empresa pueda llevar a cabo su actividad y pueda ofrecer su propuesta de valor, para conocer este bloque se pueden responder preguntas como: ¿Qué recursos necesito para producir o entregar mis productos o servicios?, ¿Qué tipo de maquinaria, equipo o herramientas necesito? o ¿Qué tipo de materiales o suministros son necesarios?;
8. Socios clave: son aquellas personas, empresas u organizaciones que son esenciales para que un modelo de negocio tenga éxito. Estos socios pueden ser proveedores de recursos, aliados estratégicos, clientes, socios de distribución, competidores, inversores o la comunidad en la que se opera, fundamentalmente;
9. Estructura de costes: en este se hace un análisis y evaluación de cuáles son los costes que debes asumir para poder operar y mantener la actividad de tu empresa. Las categorías principales dentro de la estructura de costes son: costes de materias primarias, costes de personal, costes de infraestructura, costes de marketing, costes de investigación y desarrollo, costes de logística y costes de servicios de terceros.

**Referencias**

Tatyana Yun, 2023, Modelo Canvas, qué es y cómo se aplica a tu negocio, de https://modelocanvas.net/