



Consejo

Para conseguir una visión global, rodéate de distintos perfiles del equipo en este ejercicio. Aúna las visiones.

8 Socios Clave

¿Quiénes son los socios clave?
¿Qué actividades clave realizan?

7 Actividades Clave

¿Qué actividades clave necesito para mi propuesta de valor / nuestros canales / nuestras relaciones con los clientes / nuestras fuentes de ingresos?

6 Recursos Clave

¿Qué recursos clave necesito para la propuesta de valor / los canales / las relaciones con los clientes / las fuentes de ingresos?

1 Propuesta de Valor

¿Qué valor ofrezco a los clientes?
¿Qué problema resuelvo?
¿Qué necesidad satisfago?

4 Relaciones con tus clientes

¿Cuál es la relación que estableceré con los segmentos de clientes?
¿Qué relaciones he establecido y cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

3 Canales de captación

¿Qué canales utilizan mis clientes?
¿Cómo se alcanzan ahora?
¿Qué canales son los más eficientes (costo-beneficio)?

2 Segmentos de cliente

¿Cuáles son los clientes más importantes?
¿Para quién estoy creando valor?

9 Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes de mi modelo de negocio?
¿Qué recursos clave son los más costosos?
¿Qué actividades clave son las más costosas?

5 Fuentes de ingresos

¿Cuál es el precio que los clientes están dispuestos a pagar?
¿Cómo están pagando y cómo prefieren pagar?
¿Cuánto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales del negocio?