

Lienzo de Modelo de Negocio

Asociaciones clave

Aliados y socios que agregan valor al producto o servicio, pueden ser proveedores de los que adquirimos recursos clave o que realizan actividades clave.

Actividades clave

Cómo utilizamos los recursos clave, qué cosas son fundamentales para crear y entregar la propuesta de valor o relacionarnos con los clientes.

Propuesta de valor

¿Qué problema resolvemos?
¿Qué necesidad satisfacemos?
¿Qué paquete de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de clientes?

Relaciones con clientes

¿Qué tipo de relación espera cada segmento de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos?
GET - KEEP - GROW

Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor?
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

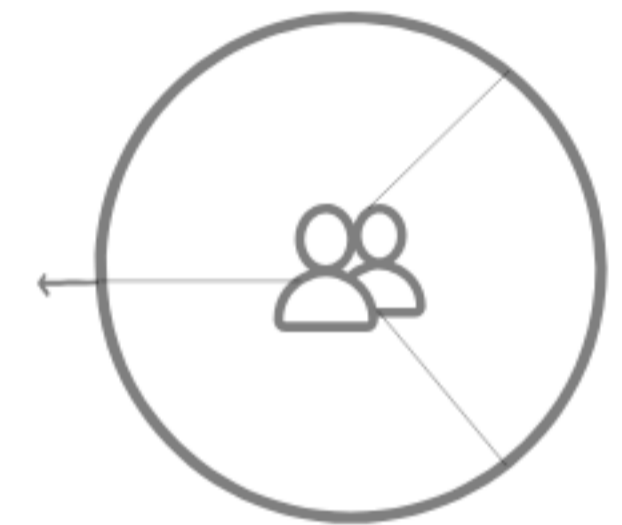
Recursos clave

Recursos, físicos, intelectuales, humanos, financieros... necesarios para construir la propuesta de valor o cualquier otro bloque.



Canales de entrega de la PV

¿Dónde va a haber puntos de contacto con nuestros segmentos de clientes?
Fases de canal: conciencia - evaluación - compra - entrega - posventa
Path to Customer



Estructura de costes

Modelo de ingresos