

8. SOCIOS CLAVE

· ¿Quiénes son tus aliados
y proveedores clave?

· ¿Qué recursos te aportan?

7. ACTIVIDADES CLAVE

· ¿Qué haces todos los días
para entregar tu propuesta?

6. RECURSOS CLAVE

· ¿Qué necesitas? Físicos,
humanos, financieros,
intelectuales.

2. PROPUESTA DE VALOR

· ¿Qué problema resuelves?

· ¿Por qué a ti y no a otro?

· ¿Qué te hace diferente?

4. RELACIÓN CON CLIENTES

· ¿Cómo atraes, retienes
y haces crecer clientes?

3. CANALES

· ¿Cómo te conocen, compran
y reciben tu producto?

1. SEGMENTOS DE CLIENTES

· ¿Para quién creas valor?

· ¿Quién es tu cliente ideal?

· Describe a tu 'cliente estrella'.

9. ESTRUCTURA DE COSTOS

· ¿Cuáles son tus costos fijos y variables más importantes?

· ¿Qué actividad o recurso cuesta más?

5. FUENTES DE INGRESOS

· ¿Por qué te pagan y cómo? (venta, suscripción, comisión...)

· ¿Cuánto está dispuesto a pagar tu cliente?