

Para saber como utilizar esta herramienta, pincha aquí.

# BUSINESS MODEL CANVAS

<p><b>Socios clave</b></p> <p>¿quienes son nuestros socios clave?          ¿quienes son nuestros suministradores clave?          ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?          ¿qué actividades clave realizan los socios?</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p>¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?</p> <p>Categorías          Diseño          Producto          Comercialización          Plataforma intelectual          Propiedad intelectual</p>	<p><b>Propuesta de valor</b></p> <p>¿qué valor entregamos al cliente?          ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a resolver?          ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?          ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?</p> <p>Características (ejemplos)          Precio          Novedad          Calidad          Conveniencia          Marcas          Reducción de riesgo          Reducción de coste          Diseño          Customización</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b></p> <p>¿qué le contamos a nuestro cliente, cómo se lo contamos?</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b></p> <p>¿para quién estamos creando valor?          ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Mercado o marcas          Nichos de mercado          Seguimiento          Diversificación</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?          ¿qué recursos clave son los más caros?          ¿qué actividades clave son más caras?</p>	<p>distribución del 80% (aprox)</p>	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>¿por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?          ¿para qué pagan actualmente?          ¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?</p>		

Promotores: ..... Proyecto: ..... Versión: ..... Fecha: .....



# BUSINESS MODEL CANVAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTES			FUENTES DE INGRESOS	

Promotores: ..... Proyecto: ..... Versión: ..... Fecha: .....