

Asociaciones clave

¿Quiénes son nuestros socios clave en el mercado?
¿Quiénes son nuestros proveedores?

Actividades clave

¿Qué actividad básica requiere nuestra propuesta de valor?
¿Qué actividades son más importantes en los canales de distribución?
¿Qué actividades son más importantes para nuestro flujo de ingresos?

Propuestas de valor

¿Qué valor generamos para los clientes?
¿Qué necesidades de los clientes vamos a poder satisfacer?
¿Qué conjunto de productos y servicios distintos ofrecemos para cada segmento de clientes?

Relaciones con clientes

¿Cuál es el tipo de relación podemos establecer con cada uno de nuestros segmentos de clientes?
¿Qué tipo de relación esperan mantener los clientes con nuestra empresa?
¿Qué costes estimados tendrían?

Segmentos de clientes

¿Quiénes son tus clientes potenciales?
¿A qué tipo de público te diriges?
¿Qué necesidades tiene tu cliente ideal?

Recursos clave

¿Qué recursos esenciales requiere nuestra propuesta de valor?

Canales

¿Con qué canales podemos llegar a nuestros clientes?
¿Qué canales funcionan mejor?
¿Cuáles de estos canales son los más rentables?

Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro negocio?
¿Qué recursos clave son los más costosos?
¿Qué actividades clave son las más costosas?

Fuentes de ingresos

¿Cuál es nuestra principal fuente de ingresos?
¿De qué forma pagarán nuestros clientes?
¿Qué rango de precios son los que tus clientes están dispuestos a pagar?