MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Socios Clave

¿Quiénes son nuestros principales socios?

Actividades Clave

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor?

Recursos Clave

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor?

Propuestas de valor

¿Qué valor aportamos/ofrecemos al cliente?

Relación con los clientes

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos?

Canales

¿A través de qué canales quieren llegar nuestros segmentos de clientes?

Customer Segments

¿Para quién creamos valor?
¿Quiénes son los clientes?

Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

Flujos de ingresos

¿Cómo convertimos la propuesta de valor en beneficio económico?
¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union