

MODELO CANVAS

NI FU NI FOL

SOCIOS CLAVE

¿Qué colaboradores son esenciales para que nuestro proyecto tenga éxito (proveedores, p.ej.)?

8



ACTIVIDADES CLAVE

¿Qué actividades debemos realizar para lanzar nuestro modelo de negocio?



RECURSOS CLAVE

¿Qué recursos (humanos, materiales, p.ej.) necesitamos para llevar a cabo nuestro modelo de negocio?



PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar? ¿Cómo satisfacemos sus necesidades? ¿Por qué nos eligen frente a otros competidores?

2



RELACIONES CON CLIENTES

¿Cómo nos comunicamos con nuestros clientes?

3



CANALES

¿Cómo llega el producto a nuestro clientes?

4



SEGMENTOS DE MERCADO

¿Quiénes son nuestros clientes? ¿Qué segmentos hay? ¿Cuáles son sus necesidades?

1



ESTRUCTURA DE COSTES

¿Cuáles son los costes de nuestro modelo de negocio? ¿A cuánto ascienden?

9



FUENTES DE INGRESOS

¿De dónde proceden nuestros ingresos? ¿Qué precios tienen nuestros productos?

5

