

_ Lienzo de modelo de negocio

Colaboradores



¿Quiénes son nuestros principales partners?
¿A qué se dedican?
¿Qué conseguimos gracias a ellos?

Actividades



¿Qué actividades llevamos a cabo diariamente para poder aportar la propuesta de valor?

Recursos



¿Qué recursos necesitamos para poder dar el valor que prometemos a los usuarios?

Propuesta de valor



¿Qué valor le aportamos al consumidor?
¿Qué problemas ayudamos a solucionar?
¿A qué necesidad da respuesta la propuesta de valor?
¿Cuál es la promesa que se le hace al consumidor?
¿Cuáles son los productos y servicios que se les ofrece?

Relación con clientes



¿Qué relaciones se tiene o espera tener con cada segmento de los consumidores?

Canales



¿Cómo alcanzamos al consumidor?
¿Dónde puede el consumidor comprar o utilizar los productos o servicios?

Segmentación consumidores



¿Para quién creamos valor?
¿Cuáles son los segmentos que pagan, reciben y deciden en la propuesta de valor?

Costes de estructura



¿Cuáles son los costes más importantes que se tienen para poder dar respuesta a la propuesta de valor?

Flujos de ingreso



¿Cómo recompensan los usuarios por obtener la propuesta de valor?
¿Cuáles son los diferentes modelos de ingresos?