

# The Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Version:

## Socios clave



¿Quiénes son nuestros aliados clave?  
¿Quiénes son nuestros proveedores clave?  
¿Qué actividades clave realizan nuestros socios?  
¿Con quién tendríamos que tener alianzas estratégicas?

## Actividades Clave



¿Qué actividades claves requiere nuestra propuesta de valor?  
¿Y nuestros canales? ¿Nuestras relaciones?  
¿Nuestras fuentes de ingresos?

## Propuesta de Valor



¿Qué valor estamos ofreciendo a los clientes?  
¿Qué problemas solucionamos?  
¿Qué necesidad satisfacemos?  
¿Qué beneficios aporta?

## Relaciones del cliente



¿Qué tipo de relaciones esperan los clientes que establezcan con ellos?  
¿Qué relaciones hemos establecido?  
¿Cómo se integran en el modelo de negocio?

## Segmentos de Mercado



¿A quién me dirijo?  
¿Para quién estamos creando valor?  
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

## Recursos clave



¿Qué recursos claves requiere nuestra propuesta de valor?  
¿Y nuestros canales? ¿Nuestras relaciones?  
¿Nuestras fuentes de ingresos?

## Canales



¿A través de qué canales / medios se conectará y se atenderá a los clientes?  
¿Cómo podemos llegar a ellos?  
¿Qué canales funcionan mejor?

## Estructura de costos



¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocios?  
¿Qué Recursos Clave son los más costosos?  
¿Qué Actividades Clave son las más costosas?

## Flujos de ingresos



¿Por qué valor están dispuestos a pagar los clientes?  
¿Por qué pagan hoy?  
¿Mediante qué formas de pago?  
¿Cómo preferirían pagar?