|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8. Alianzas Estratégicas** | **7. Actividades Clave** | **1. Propuesta de Valor** | | **4. Relación con el Cliente** | **2. Segmento/s de Clientes** |
| **6. Recursos Clave** | **3. Canales de Comunicación y Distribución** |
| **9. Estructura de Costes** | | | **5. Flujos de Ingresos** | | |
| **8**  **Alianzas Estratégicas**  ¿Con qué entidades/ empresas necesitamos asociarnos?  ¿Qué recursos o actividades clave necesitamos de ellos? | **7**  **Actividades Clave**  ¿Qué actividades son clave para crear nuestra oferta, hacérsela llegar a los clientes**,** y generar ingresos**?** | **1**  **Propuesta de Valor**  ¿Qué solución en forma de productos y/o servicios ofrecemos?  ¿Qué valor diferencial respecto a la competencia ofrecemos a nuestros clientes? | | **4**  **Relación con el Cliente**  ¿Qué tipo de trato tenemos con nuestros clientes? | **2**  **Segmentos de Clientes**  ¿Quiénes son nuestros clientes y qué necesidades /problemas tienen?  ¿Con qué y cómo cubren actualmente sus necesidades?  ¿Qué hábitos y comportamientos tienen?  ¿Cuál es la demanda actual y prevista para nuestros productos? |
| **6**  **Recursos Clave**  ¿Qué recursos son los más importantes para desarrollar la actividad? | **3**  **Canales de Comunicación y Distribución**  ¿Cómo nos van a conocer nuestros clientes?  ¿Cómo les vamos a hacer llegar el producto? |
| **9**  **Estructura de Costes**  ¿Cuáles son los costes más relevantes?  ¿Cómo es nuestra estructura de costes (fijos/variables)? | | | **5**  **Flujos de Ingresos**  ¿Por cuáles de nuestros productos/servicios vamos a cobrar?  ¿Qué modelo de ingresos vamos a usar para cobrar? | | |