|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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? |