

# Canvas o Modelo de Negocios

## Socios clave

¿quiénes son nuestros socios clave?  
¿quiénes son nuestros suministradores clave?  
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?  
¿qué actividades clave realizan los socios?



## Actividades clave

¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿nuestros canales de distribución?  
¿nuestras relaciones con clientes?  
¿nuestras fuentes de ingresos?



## Propuestas de valor

¿qué valor entregamos al cliente?  
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?  
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?  
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?



## Relaciones con clientes

¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?  
¿cuáles hemos establecido?  
¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?  
¿cuánto cuestan?



## Segmentos de cliente

¿para quién estamos creando valor?  
¿quiénes son nuestros clientes más importantes?



## Recursos clave

¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿nuestros canales de distribución?  
¿relaciones con clientes?  
¿fuentes de ingresos?



## Canales

¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?  
¿cómo les contactamos ahora?  
¿cómo están integrados nuestros canales?  
¿cuáles funcionan mejor?  
¿cuáles son más eficientes en costos?  
¿cómo los integramos con las rutinas de cliente?



## Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?  
¿qué recursos clave son los más caros?  
¿qué actividades clave son las más caras?



## Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?  
¿para que pagan actualmente?  
¿cómo están pagando ahora?  
¿cómo preferirían pagar?  
¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

