|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **8** **ALIANZAS**Socios, proveedores y colaboradores clave, acceso a sus recursos. | **7** **ACTIVIDADES CLAVE**Imprescindibles Tareas de organización interna más importantes | **2** **PROPOSICIÓN DE VALOR**¿Qué valor entregamos a los clientes? ¿Qué problemas ayudamos a resolver o necesidades a satisfacer y cómo lo hacemos?¿Qué beneficios obtendrán los clientes?¿Qué nos hace especiales? Referencia a Estrategia competitiva: ¿precio? ¿personalización? ¿ahorro? Etc….. | **4** **RELACIÓN CON CLIENTES**¿Qué esperan de nuestro trato? ¿Cómo es nuestro contacto con ellos? ¿Relación cercana y personal o fría y distante? | **1** **SEGMENTOS DE CLIENTES**¿Nicho concreto o gran público?¿Principales?¿Segmentos interrelacionados?¿Early adopters? |
| **6** **RECURSOS CLAVE**Materiales, humanos, etc. | **3** **CANALES**¿Cómo hacemos llegar nuestra propuesta de valor? ¿Cómo nos comunicamos con clientes? ¿Cómo informamos? |
| **9** **ESTRUCTURA DE COSTES**Principales costes de producción | **5** **FLUJOS DE INGRESOS**De donde proceden los ingresos |