

# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Arrastre el elemento del Modelo Canvas al cuadro que le corresponde.

<p>¿Con qué alianzas vas a trabajar? Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores, economías de escala, etc.</p> 	<p>¿Qué somos y qué queremos ser?</p>  <p>¿Con qué medios vas a contar? Humanos, tecnológicos, físicos (locales, vehículos, naves, puntos de venta, etc.)</p> 	<p>Aquello que te hace diferente de la competencia. Plantéate preguntas como: ¿esto por qué se hace así? o ¿por qué siempre se ha hecho así?</p> 	<p>Pueden ser personales, automatizadas, a través de terceros, individuales, colectivas.</p>  <p>Podría elegir y/o combinar entre un equipo comercial propio, una tienda online, una tienda física propia o de terceros, mayorista, etc.</p> 	<p>Busca un nicho, cuanto más pequeño y vertical, mejor, porque un nicho resuelve la necesidad de un grupo muy concreto.</p> 
<p>Define cómo financiarás un negocio que, al principio, no es rentable ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son las más caras?</p> 		<p>¿Cómo están pagando ahora nuestros clientes? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?</p> 		

**Socios clave**  
**Actividades clave**  
**Recursos clave**  
**Propuestas de valor**

**Relaciones con los clientes**  
**Canales**  
**Segmentos de clientes**

**Estructura de costes**  
**Fuentes de ingresos**