

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

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

¿Con qué alianzas vas a trabajar? Socios estratégicos, socios industriales, socios inversores, economías de escala, etc. 	¿Qué somos y qué queremos ser? 	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? 	Pueden ser personales, automatizadas, a través de terceros, individuales, colectivas. 	Busca un nicho, cuanto más pequeño y vertical, mejor, porque un nicho resuelve la necesidad de un grupo muy concreto. 
	¿Con qué medios vas a contar? Humanos, tecnológicos, físicos (locales, vehículos, naves, puntos de venta, etc.) 		Podría elegir y/o combinar entre un equipo comercial propio, una tienda online, una tienda física propia o de terceros, mayorista, etc. 	
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? 			¿Cómo están pagando ahora nuestros clientes? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales? 	

Socios clave
Actividades clave
Recursos clave
Propuestas de valor

Relaciones con los clientes
Canales
Segmentos de clientes

Estructura de costes
Fuentes de ingresos